談合受注

溝上雄文 著

この物語を、社会構造の狭間で
不毛な戦いを余儀無く遂行している、
多くの営業マンに捧げる。

— **談合受注**／目次 —

一日目 …… 4
二日目昼 …… 39
二日目夜 …… 70
三日目昼 …… 111
三日目夜 …… 162
四日目 …… 199
四日・五日目 …… 204
六日目 …… 211
七日目 …… 220

《一日目》

長く続いた昭和の時代が終わり、年号も平成と改まって数年が過ぎる頃には、国を挙げて浮かれていたバブルも終焉を迎えて、後は不景気の波がひたひたと押し寄せていた。その煽りを受けて、国や自治体が発注する公共事業も、ようやく全国的に抑制の動きが出始めていた。

「競争入札に参加される、各社がお揃いのようですので、これから、下水道課発注事業の現場説明会を行います」

契約課の吉田係長が起立し、少し緊張した甲高い声で開始を告げた。

六合市役所で行われた〈現場説明会〉は、物件の規模が大きいこともあり、市の担当部署、すなわち下水道課の小泉課長、矢田係長、篠田担当、それに契約課から大谷課長、吉田係長が出席している。

指名業者に対し、設計図書と呼ばれる仕様書、金額設計書、設計図面を配布して、概略の調査内容を説明するとともに、ご丁寧にも〈入札心得〉と書かれた文書を配り、談合の禁止や入札時の説明を行った。

各社の営業担当者は、何回も聞かされた談合禁止事項の説明や契約規定などより、設計図書や金額設計書に、自社の参考資料がどれだけ採用されているか、血眼で確認している。この時点から、もう各社の激しい戦いが始まっていた。

六合市役所会議室で、発注物件の現場説明が終わると、各社の営業担当者は三々五々に連れ立ち、調整、いわゆる談合の場となる、市役所近くの小さなホテルまで移動した。現場説明に立ち会った、技術部門の人間は、各社とも市役所で帰社させている。

このホテルは多摩川沿いに建ち、春の始めには土手に植えられた桜の並木が美しく、市外からも訪れる花見客で賑やかになる。だが普段は、調査設計業界ばかりでなく、六合市で発注されるあらゆる事業の談合にも良く使われる。

「六合市下水道課の物件について調整を始めますが、各社よろしいですか」

程なく、ホテルの会議室で調整が始まった。楕円型テーブルに座っているのは、競争入札の指名を受けた八社の営業担当者で、決着が付くまで原則として会社を代表し、無闇に交代することは無い。

入札日は、ちょうど一週間後の五月三十一日、火曜日である。其れまでにはどんな形でも、この物件の結論が出さなければならない。

「この物件を、希望される会社はありますか？」

緑愛会の今年度の幹事会社である、関東コンサルの権田次長が少し緊張した面持ちで声を掛けた。各社の担当者が、それぞれに手を挙げる。この瞬間から、３億円を越える発注物件の壮烈な談合が開始された。

「それでは、テーブルの右回りに、各社の希望理由を聞いていきたいのですが、いかがですか？」

「了解」「いいですよ」何人かの担当者が同意する。

「それでは最初に日総さんからお願いします」と、権田が右手に座る水木を促す。

日総とは、水木の所属する日本総合調査（株）のことである。あまり表に出せない会議などでは、このように各社の略号でそれぞれを呼び合う。

業界内では通り名であるが、万が一、ホテルのボーイやウエートレスなどの部外者に聞かれても安全だからである。

「うちは三年前から、担当者に相談を受けて提案書を出し、予算獲得や上位官庁への説明書類作成に、協力をしてきた経緯があります。発注時にも、市から仕様書、金額設計書、設計図面の参考資料を求められ、提出しております。各社さんも経緯をご理解頂いて、是非、ご協力お願いします」

権田次長の右隣りに席を確保したのは、水木の最初からの作戦である。最初に、この物件への対応経緯を既成事実化し、強い受注希望を出しておく。だから、日総は、絶対降りないことを宣言することで、準大手のハンデキャップを少しでも埋めて置く必要がある。

本来は、少し言い過ぎであるが止むを得ない。権田次長は、少し嫌な顔をしたが黙って次に移った。

「次は、全コンさんお願いします」

「うちも日総さんと同じく、三年前から営業していますし、設計の参考資料も提出していますので、よろしくお願いします。」

全日本コンサルタント（株）の横山課長が、水木への皮肉も多少込めて、歯切れよく受注希望を述べた。横山は年令三十五歳位だが、大学までサッカーをやっていたらしく、背の高いスポーツマンタイプで見掛けは爽やかそうであるが、営業スタイルはねちっこいので有名である。

「それでは、次に航調さんおねがいします」

「航調の剣です。うちも三年前から見積もり、企画書などで協力してきましたから希望します」

（株）総合航空調査の、丸々と太ってエネルギッシュな剣課長が、自信に満ちた大きな声で希望を表明する。四十歳を超えているのだが、明るい性格と俊敏な風貌からかなり若く見える。

航調は、全国的に地方自治体を得意とする大手三社の一つで、この物件にもかなり力を入れていた。しかも、剣課長は寝技を使わない正統派の営業マンで、営業姿勢に対しては

発注先や業界の信頼もある。水木にとって、今回は一番の強敵になるかも知れない。

「次、お願いします」と、幹事の権田が次の会社に促した。

次々と各社の担当者が、受注の希望と営業過程を述べる。本来、この段階までは厳しいやり取りもなく、調整のセレモニーに近いが、微妙に各社の熱意の違いも出るのである。

営業の段階で、最近になって相当に食い込んで来たのが、業界最大手ワールドコンサルである。担当の小路課長は、やり手ながら柔和な感じで、相手を取り込んでいく怖い相手だ。やや出遅れていた、東都こと東都総合調査（株）の、痩せて神経質な野洲部長が、続けて希望を表明する。

地元会社として指名を受けた、西部総合調査（株）の深見部長、（株）六合調査設計の山崎常務も、やや緊張した面持ちで希望を告げた。

最後に、幹事会社の権田次長が自社、関コンこと、関東コンサルも営業経緯と希望を述べた。

地元二社のうち、六合調査設計は緑愛会のメンバーではないが、事前に幹事の権田が交渉し、緑愛会の調整ルールで参加することは、既に各社が了承していた。

（株）六合調査設計は、六合市に本社がある社員五十人程度の規模で、本来ならこれだけ

の物件の施工能力は無いので、指名には入らない。市内業者だけに、何人かの市会議員がバックに付いているらしく、時々きな臭い噂も聞こえる。

今回も、市の発注担当者より、上層部に熱心に営業を掛けているらしく、発注担当者がそれと無くぼやいていたのを、水木も聞いている。

〈緑愛会〉とは、表向きは業界における、東京西部地域の営業担当者の懇親会である。現に、年二～三回ほど、親睦ゴルフを開催するほか、忘年会、新年会、懇親旅行を行う。

しかし、実体は、国をはじめとする官公庁発注の入札物件を、業界側でどう処理するか、早い話がどの会社が受注するかを調整する機関である。幹事会社は大手三社、準大手三社の、一年毎の輪番制である。

幹事会社は物件が発注されると、指名業者の確認連絡や調整会議の司会役など、多忙を極めるので、小さな会社にはとても勤まらない。

ただし、会議の運営方法や紛糾した場合の調停役、いつ開催するかなどの権限も持つので、メリットも大きい。現実に、大手優先の運営方法に、中小の会社から不満も出ている。

調整とは、完全にその物件の受注会社を決定するわけではなく、当該物件のチャンピオンと呼ばれる、入札時に最安値札を入れる権利を持つ業者を、業界側として選定するだけである。

チャンピオン会社は、入札までの発注先との交渉、すなわち設計額を確認し各社の入札額を連絡し、他社の入札妨害を阻止する必要がある。

特に、発注先とのトラブルや、他社の妨害を許したのでは、チャンピオン失格となり他社に物件を譲るばかりでなく、調整に参加した各社に対しペナルテイを払わなければならない。

入札は、一回目で落札できれば問題ないが、市側の設計額の的確につかみきれていない場合は、二回、三回と必要回数分の、各社の入れ札額を指示する必要がある。

あまり入れ札の回数が多くなると、談合の証拠を残すことになり、発注側も業者側も当然嫌がる。このような場合は、チャンピオン会社が十分営業をしていなかったと見られ、次回からの調整で信用を失い、調整での主張が割り引いて判断され場合もある。

「それでは、この物件で特殊事情のある会社はありますか」

司会役の権田次長が、やや緊張した声で地元二社を見やる。会場内の空気が、一瞬に張り詰め硬くなった。いつものことだが、調整で最も緊張する場面を迎えたのだ。水木は気持ちを鎮めるため、他人に気付かれない程度に眼を閉じ、声が掛からないことを思わず祈った。

一般的には官側の受注業者指名を〈天の声〉と呼び、業者側の受注業者調整を〈地の声〉と称する。

ここで言う特殊事情とは、この〈天の声〉のことで、業者選定の最優先事項である。天の声が出れば、どんな調整でも、その時点で終わってしまう。三年に及ぶ営業努力も、現場説明会で出された設計図書に対する貢献も、一瞬にして無にできる、最高の切り札なのだ。

わが国における、談合、調整とは、建設業界のみならず、多くの業界で商行為を円滑にするため、長年掛けて培われてきた、金、人、物と同じ経済要素の一つである。

明治に入り、我が国が近代化していく課程で、経済や国力が急激に発展していくためには、政、官と業が一体となり、巨大な支配力で突き進む必要があった。それ以来今日まで、お

仕着せの民主主義より、実経済が優先されてきたのだから、当然のこと、その負もまた生き続けているのだ。

建設業の分野でも同様で、談合は政・官・業が共存共栄していくために編み出された、堅固な業界維持システムとして根付いるのである。

天の声とは、談合のまさしくその頂点に位置するもので、このシステムを、誰が一番必要としているか、その実体を端的に語っていると言える。

しかし、談合だけであれば業者の独占禁止法違反で済むが、天の声は贈収賄罪に発展する可能性もあり、発注側もそう簡単に出せるものでもないのだ。その為、どんな形でも出たら最後、業界側では逆らえないのが普通だ。

端的に言えば、調整とは、天の声でも、地の声でも、結果的には発注先の意向が最優先であり、官民の暗黙の合意が有るからこそ成り立っているのだ。

だから、業界チャンピオンを決めるルールにしても、どこが一番発注側に貢献したかを確認し、その努力に対する報酬を認める仕組みなのだ。

今回の発注業務で、天の声が出せるのは地元会社以外に無い。発注側の上層部、すなわち、市のトップを抱き込むのは容易なことではない。金銭だけで何とかできる、と言うものではないからだ。

天の声は、国や地方議員の相関関係、選挙協力、多大な金銭など、利権構造の複雑怪奇な思惑が、ピタッと嵌ったとき、無明の闇の中から密やかに降りてくる。

今回の物件でも、天の声を狙って、複数の会社が裏側で蠢いていることは、営業担当者なら暗黙の内に知っていた。

「どこもありませんね」と、権田次長が重ねて聞いた。

各社の担当者は無言である。緑愛会のメンバーは、皆ホッとした顔で場を見回している。一方、地元二社は冷静さを装っているが、どことなく硬い表情に感じる。技術力や営業力で劣る地元二社が、大手に伍してチャンピオンになるには、これしか手段が無かったのだ。

特に六合調査設計は、助役、下水道部長に相当食い込んでいるとの噂が強く、天の声を

出させる為にそれなりの根回しをしていた。

西部総合調査にしても、同様の目論見が有ったはずである。天の声が無いという事は、発注側も業界の調整に任せるとのサインでもある。

しかし、天の声は扱いに難しい側面があり、どこでどう出るか判らない時もある。水木たちの業界では、通常は調整前に各社に対し天の声の有無を確認するが、調整の途中で、実はこうだと言い出す会社も出てくる。

調整の段階で、情勢が不利になった会社が、発注側に再アタックし、無理やり出させるのである。緑愛会のメンバーであれば、現場説明後の営業は禁止事項であり、ペナルティの対象となるが、今回のようにメンバー外が入っているような場合は、拒否できない場合が多い。

水木は、地元の二社が指名に入った段階で、今度の調整は一筋縄では終わらない、いや、何でも有りだろうと覚悟していた。

たぶん、ドロドロした薄汚い裏の戦いとなり、各社とも、ありとあらゆる手練手管を繰り出してくる筈だ。

いや場合によっては、最後まで調整が付かず、自由競争、すなわちオープンになる事態もあり得る。その場合は、水木の三年に及ぶ、血のにじむような努力が、まさに無になってしまう。

この物件だけは、自由競争には絶対出来ない。水木は、各社の担当者を見回しながら、戦場で戦う戦士のように、ほの暗い高揚感が湧いてきた。

これから先は、心にはマグマが噴出すような怒りを抱いても、頭は氷のように冷え切っていなければならない。慎重で冷静な判断力だけが、調整と言う戦場では武器となる。

水木は冷静に、冷静に、そして相手の心底を見抜く観察力を、と自分に言い聞かせた。

「それでは、緑愛会のルールで調整を進めたいと思いますが、メンバー外の会社もありますので、今一度ルールの確認をします」権田次長がルールを説明し始めた。

調整ルールは、それほど難しいものではない。最優先が、設計図書に対する貢献度で、通常は三点セットと呼ばれる仕様書、金額設計書、設計図面に、各社の提出した参考資料がいかに採用されているかである。

仕様書とは、特記仕様書と呼ばれ、一般的な発注規則以外の技術的な作業方法、基準などを細かく記述してある。

金額設計書とは、作業工程毎の人件費、材料費などの数量だけを示したものである。形式的には、指名会社が設計数量に応じて、自社の人件費単価などを勘案して計算すれば、入札額がはじき出せる仕組みになっている。

また設計図面とは、調査区域や下水配管区域、調査の基準点などを示した図面のことである。

提出した参考資料が、そのままコピーで出ればその会社にほぼ決まるが、役所もそこまでは肩入れできないので、成果品の用途や地域事情などを考慮し、市の担当者が自らの考えに基づいて作成する。

しかし、どこの役所の部署でも、技術者がそれほど居るわけではなく、特に今回のような特殊な業務の場合は、どこかの会社の参考資料を基に検討する。

担当営業も技術的に複雑な部分は、自社の専門技術者を同行して、特殊技術の説明と、売り込みに努力している。コンピューターを含めた、昨今の多様な新技術を用いての業務

では、当然の成り行きだろう。それ自体は、発注側としても必要不可欠なものなのだ。

また三点セットはそれぞれに関連があるから、仕様書はA社、金額設計書はB社と、簡単に振り分けることは難しくなる。各社の技術力や予算要求時の協力度などにより、担当者がベースにする参考資料は、必ずどこかの会社に偏る。その度合いを貢献度と呼び、各社のポイントとするのである。

他のポイントは、予算要求時まで市側に協力した経過や、過去の関連物件の受注状況などが考慮されるが、細かい決め事は無くその場の状況で判断される。

あくまで三点セット、要するに正式な発注図書として示されたものが最優先である。たまたま発注図書が玉虫色で、各社のポイントが伯仲している場合にのみ、大きく考慮されるのである。

「それでは、本日は現場説明当日であり、世間の目もありますのでこの位にしたいと思いますが、いかがですか」

司会の権田次長が、早々に会議打ち切りを提案し、眼鏡の奥から小心者らしい目つきで

各社の同意を求める。

「そのほうが良いでしょう」と、全コンの横山課長がすぐさま賛意を示す。

航調の剣課長や最大手の小路課長は、もう少し先に進めたいような顔をしていたが、しぶしぶ頷いた。地元二社も同意する。水木は各社の営業状況と出方を、もう少し探りたかったが、司会の権田次長にこの段階で、反感持たれるのは不利なので了解した。

どうやら、先ほど配布された設計図書の貢献度では、航調とワールドが自信あるらしく、全コンと関コンはそれ程でもなかったので、作戦変更の時間が必要らしい。

水木も、ざっと見た限りでは参考資料が大分使われているので、このまま推し進めたかったのである。

「それでは、各社の営業資料を封印して預かります。各社封筒に入れて提出を願います」

各社とも、社名入りでない市販のクラフト紙に、手持ちの営業資料、すなわち市の担当者に提出した、金額設計書、企画書、提案書、図面などの参考資料を入れて、用意の糊で閉じて権田次長の席に持ち寄った。

権田は赤いサインペンで、ミミズの這ったようなサインを、封筒の上下に書き記し、中

央に各社の略号を記した。

これは各社が、現場説明時に配布された設計図書に合わせて、都合の良い参考資料の偽造を防ぐためである。開封は、調整の過程で各社が、資料開示を合意したときのみである。

配布された図書は持ち帰り自由で、各社とも今夜は自社の参考資料の利用度合いの調べと、他社が、どこの部分でポイントを挙げているかの推察に追われる。

他社が、過去に類似業務で作成した参考資料の記憶や、営業段階での、提案内容の聞き込みにより大体推察できる。その上で、これからの自社戦術を検討することになる。

「それでは明日は十時から、中山市にあるオリエンタルホテルで再開しますが、よろしいですね」

司会の権田が、一方的に明日の予定を告げる。

いつ、どこで調整会議を行うかは幹事会社の権利であり、また数多い参加会社の都合を、逐一聞いていられない。

今回はメンバー外の参加があるため儀礼的に確認しただけである。

中山市は、ここからから駅で五つ目の東京寄りに有り、六合市よりやや小さいが、新宿に近いこともあり、デパートやホテルの数は多い。
オリエンタルホテルも、業界の調整会議ではよく使うので、場所は皆承知している。

水木は皆に挨拶し、会議室を早めに出た。会議室は三階なので、エレベーターを使うほどでもなく、フロアの隅にある階段を降り掛けたとき、後ろから声を掛けられた。
「水木さん、まっすぐ会社に帰るの？」
全コンの横山が追いついてきた。いつもの屈託の無さそうな笑顔が、腹の内の仕掛けを隠す上手い化粧になっている。心底から信用できないタイプで、水木はあまり好きではない。
「ああ、他の物件のことで、ちょっと社内打ち合わせが有るからね」
「そのことだけど、中山市役所の道路調査の件で、少し話が出来ないですか」
「今日は無理だけど、うちは担当の乾に任せてあるから、今夜にでも話しておこうか」
「できれば、水木さんと話したいんだけど、どう？」と、横山は食い下がってくる。
「じゃあ、明日調整が早く終わるようなら、ということでは？」

水木は、当たり障りの無いような言い方で逃げる。明日の調整が、早く終わるはずが無いのである。

しかし、中山市の物件は来週にも発注が予定されていて、日総が五年前から継続受注している、ドル箱物件であり無視は出来ない。乾と早急に話さなければならないようだ。

「じゃ、いずれ早いうちにお願いします」と、横山は無理押しをしないが、少し皮肉っぽく笑っている。

ちょうど一階の中央にあるエレベーターから、全コンの剣課長や幹事の権田次長たちが、四，五人連れ立って降りてきた。

権田は、各社の資料をいれた段ボール箱を重そうに抱えている。水木たちを見掛けると、少し嫌味な声を掛けてきた。

「お二人とも階段とは、若い人は元気が良いなあ」

「最近、会議ばっかりで、運動不足で困っているんですよ。皆さんも、少しは歩いたほうがいいですよ」と、横山が元スポーツマンらしく、笑いながら言い返す。

「じゃあまた明日」「ごくろうさん」と、玄関でそれぞれ挨拶しながら別れる。

水木は横山と連れ立っている場面を見られ、臍をかむ思いを必死で隠しながら、剣課長達と自分の車を取りに、市役所内の駐車場に向かった。

土手に並ぶ桜並木の若葉が、匂うような若々しさから、燃え立つような濃い緑に変わっているのに、やっと気付いた。

水木はこの季節が大好きで、去年の今頃も市役所に来るたびに、このホテルに立ち寄ったのを思い出した。

「横山君と何だったの?」と、剣が小声で聞いてきた。

「いや、たいした事じゃないんですが、建設省の物件で指名の事を聞かれましてね」

「ああ、河川の物件だろう。どうも全コンさんの物件らしいよ。声が出ると聞いたけど・・・」

剣は、納得したように話し始めた。声とは、もちろん天の声で役所の意向である。建設省など国が発注する場合は、だいたい声が出ることが多い。これは、政治家やOB職員などに配慮するためである。

「横山には引っ掛かるなよ。何するか判らんからな」と、また剣が小声に戻った。

やはり、横山を警戒しているらしい。どんな寝技を使うか、いずれにしろ、正攻法でく

るほどの営業資料は持っていない、と踏んだらしい。

腹の探り合い、足の引っ張り合いが、もう壮絶に始まっている。横山が、水木を追いかけて話しかけたのも、もしかしたら剣たちに二人の姿を見せ、牽制する為かも知れない。他社が二人を見て、日総と全コンが何かあると考えることもある。

「今回は、お互い正々堂々で頑張りましょう」と、水木は答える。

剣はニコッと笑顔で答え、手を振って車に向かった。

現場説明が始まったのが午後一時で、今はもう四時過ぎである。たかが三時間位の時間が、何日も経ったように感じられる。水木は、これからの一週間を思うと、気が遠くなりそうだった。ゴールは遥か向こうの、深くて暗いトンネルの先である。まだ、薄明かりさえ見えていない。

水木は営業用の車を運転し、渋谷の近くにある会社に向かいながら、三年前からのことを思い出していた。

水木は、六合市役所を訪れ、各部局を通常の営業挨拶に廻っていた。道路部局のフロア

を廻り終え、下水道課のある下の階に向かった。

ここは、水木が営業に移る前の技術部門にいたころ、下水道工事課の小さな仕事を一度受けたことがあった。そのときの担当が、工事課から調査課に移っていたので、久しぶりに挨拶に寄るつもりだった。それが、今回の発注担当者である篠田である。

「やあ水木さん、丁度いいところに来てくれたよ。近じか電話しようと思っていたんだ。実は、来年度の調査について相談に乗ってもらおうと思ってね」

篠田の話によると、ここ数年は、第一期の工事区域についてのみ、毎年少しずつ図面作成を進めてきたが、数年後には第二期の工事計画が始まる予定である。そのため、将来構想も含めてかなり大きな区域を、まとめて調査、図面作成する計画がある、とのことであった。

そのための、上層部に提出する区域毎プランの、原案作成を手伝って貰えないか、と言うのである。

「水木さん、金も出せない、面倒な頼みで申し訳ないけど、調査課に移ってきたばかりで他に頼める人もいないし、時間がなくて申し訳ないけど何とかお願いします」と、篠田は手を合わせる格好をする。

「いえいえ、お安い御用です。区域さえ分れば、すぐにうちの技術部門に幾つか計画案を作らせますから」

水木はこみ上げてくる嬉しさを隠し、笑顔で快く引き受けた。この分だと、他社はまだ何も知らないようだ。予算が取れるかどうかは判らないが、予算要求までは、わが社が間違いなくリードできる。

ここから、この事業についての、各社の壮烈な営業合戦が始まった。篠田も、まさかこれほど激しい受注合戦に巻き込まれるとは、想像もしていなかっただろう。

あれから三年、発注が間近になったここ数ヶ月でかなり痩せこけ、疲れきった顔付きの篠田を見るたびに、水木は申し訳なさに胸が痛む。だが、もう同情している暇はない。取るか、取られるか。ここまで来たら百か零である。水木はここ三年、心血を注いでこの物件に賭けて来ていた。

水木が会社に帰り着くと、上司の森営業部長が、早速会議室に呼び入れた。

「どうだ、調整は上手くいきそうか？資料はどのくらい遣われている？どこが強そうだった？」

立て続けに聞いてくる。水木は苦笑いを浮かべて、最初から説明を始めた。

「仕様書では、参考資料がほとんど使われています。しかし、金額設計書の、項目は大体合っているみたいですが、順序が違うようです。設計図面はうちのじゃないですね。いずれにしろ、うちの参考資料と、どの位合っているか、山田が調べています」

水木が、さっき営業の部屋を覗いたとき、席にいた部下の山田を呼び、参考資料と発注図書の細かい突合せを頼んである。

「他社の動きですけど、総合航空調査とワールドコンサルは自信がありそうですが、地元二社は読めませんね。それから全日本コンサルは変な動きをしそうで、要注意です」

「航調とワールドは予想通りか。全コンがどうしたって？」

「中山市の、道路調査物件の話を持ち出してきました。乾に確認しないと分かりませんが、何か手を出しそうですね」

「全コンは横山か？彼奴ならやりそうだな。しかし、中山市の物件は、どこの会社もうち

の継続で問題ないんだろう?」

「いや、どこかの会社がバッジを使って、同一業者の長期継続は問題がある、と、市の上層部にねじ込んでいるようです。まだ噂だけですがね・・・」

「バッジとは市会議員なのか、それとも都会議員か?」

市会議員、都会議員、国会議員はこの地域では系列化が著しいが、都会議員が動くほどの物件でもない。

「多分、市会議員でしょうが良く判りません。いずれにしろ現場の課長以下は、問題ありませんから」

「うーん、うちはバッジを全く使えんからなあ」

森部長は恨めしそうに、社長室に眼を向けた。社長室の主、大竹は二代目社長で四十歳くらいまで大手銀行に勤めていたが、先代社長のたっての頼みで跡を継いだそうである。

先代社長が亡くなり、社長を継いで五年も経つのに、今でも理想主義者風な発言が多く営業部門は苦労している。

もともと、泥臭いことは嫌いで健全経営が口癖でもあるが、談合問題は特に嫌いで、日

本の建設業界や社会構造からして、避けて通れないことは百も承知しているのだが、建前上は全面禁止を社員に言い渡している。

そのくせ、受注額の減少には、ことの外神経質で、役員会議でも逆上することがしばしばある。

政治家を使っての裏工作などは問題外で、どうしても必要なときは森営業部長が独断という形で、こっそり行っている。

営業担当の平専務は、先代社長時代からの番頭格で、七十歳を越え役員のリーダーを務めている。だが、社長の遵法経営には正面からは逆らえず、裏で何とか黙認することで、汚れ役を森部長に押し付けているのだ。

会議室のドアがノックされ、山田が、発注図書と提出参考資料などの資料を持って入ってきた。

「課長、発注仕様書で当社参考資料が、そっくり使われている箇所は赤、ほとんど似ている箇所を青のマーカーで塗ってみましたが、八割ほどは赤で塗れました。残りも青で大丈夫です。これから金額設計書も、同様にチェックしますがよろしいですか」

「どれどれ。うーん、なるほど全体的に赤ばっかりだな。これなら仕様書を、うちが主張しても他社の文句は出ないだろう。青の部分も結構多いし、他所も食い付いてこられんな。水木君の努力が、役所にも認められたようだな」と、森部長は笑顔を見せた。

部長だけでなく、この物件には会社全体でかなり気合が入っている。

「山田君ありがとう。金額設計書も色塗り頼むよ。それから乾係長は、何時ごろ帰るか聞いていないか？」

「係長からは三時過ぎに電話があり、都庁を廻って帰るとの事でしたから、もう間もなくだと思います」

「そうか、帰り次第ここに来るように言ってくれ」

山田は水木のサブとして、六合市の営業を担当していたので、色々な経過は承知しているし、営業も五年目に成りつぼも心得てきている。部長が同席しているので、余計なことは言わないが、仕様書の結果にはかなり喜んでいるのが、顔色にも出ている。半分は、山田の手柄でもあるのだ。

「部長、仕様書はうちで問題ないと思いますが、金額設計書はどこかが、金額入りを持っ

ている可能性があります。設計図面は、篠田担当が自分で書き込んでいるのを皆見ているので、どこの物ということは無いと思いますが、もしかしたら地元がコピーを持っている可能性はあります」

「緑愛会のルールでは、金額入り設計書はどの程度認めるのだ」

「ルールでは、営業経過を伴わない、単なるコピーの場合はポイントにはなりませんが、地元会社が持っていたらかなり強く出るでしょうね」

金額設計書は人件費などの人工数や、材料費の数量に役所の単価を掛けて、実際の金額を入れたものであるが、入札の場合に示されるのは数量のみで、単価を入れた最終金額入りは契約課で厳重に保存する。

これが業者の手に在るということは、発注部署、契約部署、あるいはもっと上の誰かが、コピーを取って渡した、と言うことである。

他の業界や、他の地域では、重要な営業ポイントとして認める場合もあるが〈緑愛会〉では、あくまで発注業務に対する貢献度を重視するので、出来上がった設計書のコピーはそれほど評価されない。これは設計図面でも同じことである。

「じゃ単純に、早く資料開示をさせれば良い、とは言えんな」と、森部長は渋い顔で呟いた。
「それもですが、地元二社がどこと組んでいるのか、それが大問題でしょう。大手と組まれたら、うちは仕様書だけの主張では厳しいですよ」
「可能性があるのは何処と何処だろう」と、森が不安そうに聞き返す。
「西部総合調査は、日頃から大手業者との付き合いが多いので、全コン、航調、ワールド、どこでも可能性はあります。かなり中身を食われても、手を組む会社はあるでしょう。ただ、航調の剣課長はそこまではしないと思いますが・・・」
「六合調査はどうだ」と、森が聞いてくる。
「六合は、もともと指名に入る規模じゃないですから、最初から何処かと組んでいる筈です。もしかしたら、そこの指示で動き回った可能性が高いかも知れません」
「大手か？」
「いや、大手は六合と、この物件だけで組んでもメリットが少ないし、後の面倒まで見切れないから手は出さないでしょう。それより、営業過程で負けていた、全コンか関コンのほうだと思います」

「成り行きで判断するしかないな」と、森は渋い顔をする。
「戦略的には、発注図書で勝負出来るよう、資料の開封を早めた方が良いように思いますが、どうでしょう？」
「うーん。底が深そうだから、あまり急がんほうがいいぞ。まあ、明日からは君に任せるから、思い通りにしていいぞ。ただし、毎日報告だけはしてくれよ」
丁度、この時ドアがノックされ、乾係長と山田が入ってきた。部長に挨拶して、二人が空いている席に着く。
「課長遅くなりました。さっき山田から聞きましたが、仕様書はうちらしいですね」
「うん。山田君、金額設計書はどうだった」
「この通り、うちの分を赤く塗りますと、項目は合っているのですが、並びが多少違います。材料費で、少しうちと違う名称もあります」
「担当の篠田さんも、各社に気を使ったのかな。この分じゃどこかの会社が、百パーセントと言う事はないだろう」
水木は答えながら、予想された範囲の結果にほっとした。後はどこが金額入りを出して

くるかだ。

「ただ設計図面の大体の範囲は合っていますが、線の引き方などが大分違います」と、山田が不安な調子で説明する。

「ああ、それは篠田さんが小さな定規で、こつこつ線を引いた為だよ。これは他所の営業も見ているから大丈夫だろう。大体の線が合えばいいよ」

水木は答えながら、これもどこかの会社が、コピーを出してきそうな気がしていた。篠田の疲れ切った顔が思い出される。

「それより乾君。全コンの横山課長が、中山市役所の道路物件で話があると言って来たが、何かありそうか？」

「やっぱり全コンの横山さんか。実は今日顔を出したら、山下課長から会議室に呼ばれて、どうも助役のほうに市会議員がきて、何年も同じ会社が受注するのはおかしい、とねじ込んだそうです。課長は日総以外には考えていないが、注意しとけと言われました」

「寝技の、横山らしいな」

森部長も厭な顔をする。全コンと日総とは、昔から何かとバッテングすることが多い。

「乾君、発注はいつ頃になるか判るか？」
水木は、不安な気持ちを隠して乾に尋ねた。政治家が絡むと、必要以上に複雑になるからだ。
「例年だと来週くらいだと思いますが、役所の指名委員会に、いつ掛かるか、どうも今ひとつはっきりしません」
「議員の件が影響しているみたいだな。問題なければ、来週月曜かな」と、水木は尋ねる。
「そうですが、今日の課長の口ぶりでは、それは無理かもしれません」
乾も、やや自信が無さそうな口振りで答える。
一般的に入札になる場合は、発注金額などにより業者数が決まっており、財政部、契約課、発注担当課などの課長により構成される、業者選定委員会などで指名業者が決められる。
中山市役所の場合は、工事関係が毎週月曜日、その他が木曜日とされているので、来週月曜に間に合わなければ一週間は遅れることになる。業者選定委員会で取り扱う入札物件は、財政部と発注部署の協議で決まる。
「部長、明日にでも中山市役所に出向き、潮建設部長と山下課長に挨拶お願い出来ませんか。ノーアポで申し訳ありませんが」と、水木は頭を下げて要請する。

「うん、空振りでもいいから明日行こう。乾君の都合はどうだ？」
「明日、午前中は都庁の入札がありますが、午後なら空いています。二時くらいに会社に戻りますから、それから御一緒します」
「うん。中山市役所は僕が対処するから、水木君は六合市に全力集中してくれ」

会議室を出て営業課の部屋に戻ると、部下の営業一課員が全員揃っていた。水木は心配そうな顔つきの吉岡、川村に笑いかけ、明日からの調整が長引きそうだから、他の仕事は頼むと伝えた。

東京を担当する営業一課は、水木と山田が都下の自治体を、乾係長、吉岡、川村が都内担当で中央官庁、都庁、区役所、を廻っている。大手に比べると人数的には半分以下であるが、水木は乾以下の人材に満足していた。

「おい、もう九時を廻っているぞ。急ぎの用がなかったら、もう帰れよ。俺も、乾と打ち合わせが終われば帰るから」

水木は、部下には残業は余りさせないようにしている。課員には仕事人間だけになると、

優れたアイデアは出ないし、顧客との会話も深くならない。自由時間を作って、自分なりの社会勉強をしろ、と酒の席などでいつも話している。

水木が乾との打ち合わせを終え、会社を出たのは十時前になっていた。

どこかで一杯飲むかと誘ったが、課長は明日が大変ですから、ゆっくり休んでくださいと言われてしまう。明治通りを、宮益坂交差点に向かい、渋谷駅まで一緒に歩くことにした。

「課長、この物件だけは負けないでくださいよ。大きい物件になると、営業では勝っているのにいつも大手に攫われ、本当に悔しい思いをしてきましたから。今度はチャンスですよ」

「うん、皆に今まで迷惑を掛けてきたからな。何とか食い付いてみるよ。しかし、どうもバッジ絡みになりそうで心配だよ」

「どこの会社も、多少なりともバッジを動かしているでしょうね。そうなると、負けが分かっても降りづらいから、何を仕掛けてくるか判りませんよ」と、乾が怒った声で喋りかける。

「特に、地元と組んでいる会社があれば、ややこしくなりそうだな。まず資料を早く開封して、皆の前で勝ち負けの判定を急ぎたいけどね。でも、関コンが司会だから、権田次長は引き伸ばしてくると思うよ」と、水木もうんざりした調子で答える。

「もしかしたら、いきなりトーナメント戦に、持ち込むかもしれませんよ」と、乾が思い付いたことを口にする。

トーナメントとは、メンバー全体で調整しないで、二社ずつ戦い、勝ちあがっていく方式である。この方式は、密室での調整となるので、どんな事情で甲乙をつけたのか、他者には分からない。

「提出資料の開封なしで、トーナメント突入は辛いな。相手を降ろしても、中身がだいぶ食われてしまう。それに議員が絡んでいる会社は、降りずに調整不調を主張して、自由競争を狙ってくる可能性もあるしな」

「そうなったら最悪で、この業界の、今後の物件調整に相当影響しますよ」

「航調の剣課長あたりは、絶対反対してくれると思うけどね」

「航調は大丈夫でしょう。今回も相当営業しているはずだし、資料で堂々と勝負したい筈ですよ。それよりワールドあたりが大手らしく、ちゃんと対応してくれると良いですけどね」

「小路課長だからな。そう簡単にはいかんだろうが、口説いては見るよ」

やがて渋谷駅の喧騒が近づいてきた。この街も、一晩中若い男女が群れを成すようになっ

てだいぶ経つ。遅い時間になると、大人には、雰囲気が合わないようになってしまった。

路上では、とても話が出来ないので、東横線で菊名まで帰る乾と別れ、馴染みの店に寄りたいのを我慢して、しぶしぶ玉川線に乗り込んだ。

たまプラーザの自宅で、もう一度参考資料と発注図書の突合せを行い、わが社の主張ポイントを頭に叩き込んでおく必要があるのだ。

《二日目　昼》

水木が目覚めたのは、もう九時をとっくに過ぎていた。妻の友子が見ているテレビの音、でやっと眼が覚めたのだ。いつもより、かなり遅くなったようだ。

「今日は何時ごろ出るの?さっきから起こそうと思ったけど、夕べ遅くまで仕事していたみたいだから」

「うん、十二時に中山中央駅で待ち合わせなんだ。渋谷から京王線で行けば、明大前で乗

り換えるだけだから、一時間半くらい見ておけば十分だろう」

「それなら急いで食事の支度をするわね」

友子は滅多に仕事のことは聞かない。書類を持ち帰ることも多く、狭い蒲団棚の中にも段ボール箱二個、隠すように置いてあるのだが、中身を聞かれたことはなかった。

調整に使う重要な資料で、短期間でも保存が必要なものは自宅に持ち帰り、不要になった時点で廃棄する必要があった。

友子との出会いは、歌舞伎座で十年以上前に、偶然隣り合わせた時である。

水木は、若いときから歌舞伎が好きで、月に一回くらいの割で出かけていた。丁度そのときはボーナスを貰った後、で珍しく一等席を奮発したのだが、友達と一緒の来ていた友子が、たまたま隣に座っていたのだ。

歌舞伎座周辺にあまり詳しくない二人と、劇場脇にある喫茶店でカレーライスを食べながら、午後の芝居の話をするうちに打ち解け、次の月の芝居を見る約束ができていた。

昼食を築地交差点の角にある、天麩羅屋で友達と一緒に食べながら、その日観た芝居に

ついて話が弾ませていた。そのうち、いつしか友子と二人きりになることが多くなり、恋人として付き合い始めたのだ。

友子は子供の頃、京都で生まれ育った所為か、何事にも慎重で決心するまでに時間が掛かるが、後は拍子抜けするほど結果に拘らない性格である。

二人で買い物に出掛けて、欲しいものがある時も、直接は言えなくてじっと見つめているだけある。水木が気付いて声を掛けなければ、通り過ぎてしまうくらいである。

「これ良いね。欲しいのなら買おうか」

「うん。ありがとう」

このときの、水木を見上げる友子の笑顔と大きな瞳には、他のどんな女性にも負けない、美しさと素直さがあると思う。

仕事の上では、他人の言葉を信じられないので、言葉でなく、体全体で好意を現す友子が信頼できるのだ。

水木は、仕事のことや遊びごとでも、友子に隠し立てをすることは無い。だからなのか友子も、遅くなる日が続いて、連絡が疎遠になったときでも、特に詮索することもなかった。

また、あまり街に出掛けることも好まず、たまに友達と電話で長話するくらいである。そんな性格が好ましくて、結婚という手続きを取って、もう十年余りになる。

結婚後も、夫婦でもあるが恋人でもあるような、ほんわかとした関係がずっと続いている。たぶん子供のいない所為だろうが、水木はこのまま、友子と年を重ねるのも悪くないと考えている。

太陽が明るく降り注ぐ、梅雨前の珍しい青空の中を、のんびりとたまプラーザ駅の近くまで歩いて来た。久しぶりに見る、燦々と輝く太陽が目に眩く、気恥ずかしい思いに捉われる。周りを見ると、主婦や学生が多く、サラリーマンの姿は殆んどない。今頃出勤する人間は、なんとなく社会の定規から外れているように見えてくる。

水木は、これから全身全霊を掛けて戦う調整という談合の場が、陰湿な薄汚いものに思えて、思わず身震いをしてしまう。

しかし、社会規範に外れていようと、現実に社会を動かしている仕組みがある限り、戦いを放棄して逃げることは出来ない。

談合から逃げることで、社会規範は守れるかも知れない。だが、それは現実からの一時的な逃避でしかなく、本質的な解決には程遠い、と水木は思っている。

また、全ての物件が自由競争になれば、形の上では価格競争が激しくなり工事費も安くて済むだろうが、当然のこと、成果品の質は低下することは誰でも分かる。

企業が長期に亘り、採算性を度外視して低価格の受注を続けることは不可能なのだ。それを行えば、経営者は株主や会社に対し、別の意味で犯罪を侵すことになる。

それに、昨今のように技術革新が目覚しい時代に、業者の協力無しで、新しい調査技術や工事技術を取り入れた事業を、自ら立案できる自治体は全国でも僅かしかないだろう。

つまるところ、建設業界、いや、あらゆる業種で永く続いてきた、官と民の商取引の慣習の根本が変わらない限り、今は継続するしか方法がないのである。

また、発注側と受注側が暗黙の合意で行う談合、実質的には営業努力に対する評価システムが、すべて悪いとも、一概には言い切れない。

逆に政治家などが暗躍し、発注側に天の声を強制することが頻発すれば、贈収賄という重大な罪を犯すことになり、最悪の事態となるのである。

水木は、電車を乗りついで中山駅に着く頃には、再び闘争心を盛り立てていた。

中山駅から歩いて五分ほどの、オリエンタルホテルの三階会議室には、昨日のメンバーが定刻前には既に揃っていた。

「それでは、皆さんがお揃いですので昨日に引き続いて、六合市下水道物件の調整を始めます」

幹事会社の権田次長が、甲高い声で開始を告げた。難しい調整になることが分かっているだけに、だいぶ緊張しているのだろう。

「議長、今回の物件は金額も大きいし、緑愛会以外の会社さんも参加していますので、調整の進め方について、各社の意見を統一する必要があるのではないですか」と、全日本コンサルの横田が、すかさず発言してくる。

「全コンさんから提案のあったように、今回の調整には地元の会社さんも参加されていますので、最初に今後の進め方を討議したらどうでしょうか」と、権田がすかさず応じる。

権田もそつなく横田に乗って、会議の方向を地元優先に向けようとしているみたいだ。

「いや、地元の会社さんも、緑愛会のルールは承知で今回の調整に参加されているはずですから、今まで通りの進め方で良いのではないですか」と、水木の左横から野太い声が応じる。顔を向けなくても、航調の劔課長と分かる。いかにも正統派らしく、毅然として意見を述べる。地元を別扱いにすること自体が、通常のルールでは調整しないと宣言しているのである。水木は、拍手したい気分である。

「まあ、それはそうですが地元の西部さん、六合さんの意見も聞いたいらどうでしょう」

ワールドの小路課長の穏やかな声が、緊張した場の空気を和らげる。

剣もこの時点でゴリ押しは、地元の反感を招くと判断したのか頷いている。東都の野洲部長も、発言はしないが地元の出方を伺うように、二社の座っている席に顔を向けた。

水木も剣を応援したかったが、早くから地元を敵に廻したくないので、黙って頷くよりなかった。

「それでは、西部総合調査、六合調査設計さんの順でご意見をお願いします」と、権田が進めてしまう。

司会役の権田に促されて、西部の深見部長が地元の大手会社らしく横柄な態度を見せな

がら、余裕の笑顔で意見を述べ始める。

「私どもは、緑愛会のメンバーではありませんが、全コンさん、ワールドさんなどの大手の会社さんと、よく一緒に指名メンバーになりますので、ルールの概要は承知しているつもりです。しかし、今回は大きな物件ですので、杓子定規のルールではなく、多少は我々地元の事情も考慮して貰えませんか」

「地元の事情というのは、具体的に何かあるのでしょうか」と、権田が今度は不安げに問いかける。

「いや、具体的にどうだというのではないのですが、私ども地元はあまり細かいルールではやっていませんので、まあ顧客との日常の繋がりが優先されるものですから・・・」

続いて六合の山崎常務が、緊張気味にやせた体を少し揺らせながら喋り始める。

「私どもの会社クラスでは、皆さんのような大手さんとは滅多にご一緒できませんが、過去に何回か、緑愛会のメンバーさんと調整の機会がありましたので、ルールの内容は大体存じています。しかし、ただいま深見部長さんも言われたように、地元では発注先との関係や指名回数などで大体どこと決めていますので、設計図書などあまり重視していません。

そこら辺を多少でも斟酌してもらえれば有り難いのですが・・・」

権田が、後を引き取って話を繋いでいく。

「えー、今の話を聞いていますと、地元さんの希望としては発注図書より、営業経過を優先して欲しいということでしょうか」

「いや、営業経過優先というほどではないのですが、この物件以外にも、地元は日常的に発注側と色々な関係があるものですから、出てきた書類だけではどうか、と言っているのです」

西部の深見が、曖昧ながら意味深な言い方で、地元の主張点を明らかにする。六合の山崎も、同意するように頷いている。

水木はこれらの発言と顔色、眼の動きなどを見ながら、これで各社のこの物件に対する、基本的な姿勢が判り始めたと思った。

やはり、航調の剣課長は、発注図書に対しては相当自信を持っているのは間違いない。

最近は、顧客に食い込んでいるように見えた、ワールドの小路課長は、発注図書ではあまりポイントが稼げなかったらしく、地元を利用しながら、営業資料のオープンを押さえ

込む作戦のようだ。

全コンの横山課長は、最初から発注図書には自信がなかったらしく、地元と組んで上手く調整を乗り切る積もりらしい。

普通なら、地元の意見を優先的に聞くこと自体が、通常の調整ルールを外れている。もし横山が、営業資料に自信があれば、大手の面子に掛けても地元を阻止する筈だ。昨日の時点で、水木にわざわざ声を掛けてきたのも、できれば日総に、当面は食い付いていたいのだと思われる。

東都の野洲は、まだ様子見らしく積極的な動きはしていない。しかし、彼の本来の仕事が談合屋であることを考えると、調整の過程で優位に立った会社に取り入り、分け前、すなわち裏ジョイントを狙ってくる積もりだろう。

地元二社は、当然ながら発注図書では勝負にならないから、これからも地元事情を主張しながら、タッグを組んでいる大手会社の意向に沿った動きをしてくるはずだ。

問題はどこが組んでいるかだが、六合の深見が発言する前にチラッと、ワールドの小路に眼を向けた動きが気になった。この二社の動きを、今後は注意しなければならない。

関コンの権田は、まだどちらつかずの態度だが、どうも発注図書では勝負にならないらしい。各社の動向を成り行きで見ながら、司会の立場を利用し、受注会社に恩を売るような進行を始めるだろう。どうせ、最後は裏ジョイント狙いであるから、複数の会社に取り付いていくはずだ。

水木は、各社の状況と出方を分析しながら、営業ポイントでは負けていない事を実感した。しかし、このままでは、肝心の提出資料のオープンを希望するのは、航調の剣と水木の二人だけである。

各社の動きを見ていると、資料のオープンさえ出来れば、水木の日総と剣の航調が有利だが、少なくとも今日中に資料での話はできそうにない。これから当分は、提出資料を開ける、開けないの戦いだ続きそうだ。

「西部さんと六合さんの意見では、営業資料での判断だけでなく地元と発注先の関係も考慮して欲しい、との事ですが各社さんいかがでしょう」と、権田がやんわりと地元会社の支援に廻った。

「ご意見は尊重しますが、地元の営業事情と言われても色々あると思います。今回の物件

では具体的にどんなことでしょうか」

剣はあくまで地元に譲歩しない。正当で穏やかな発言だけど、地元にとっては対抗する姿勢と見える。

この早い段階で旗幟を鮮明にすることは、後々の戦術に影響する。だから、普通はできるだけ避けるところであるが、剣なりの目算があるのだろう。

「昨日の会議では、天の声は無いと判断していましたが、そういう類の話があるのでしょうか」と、水木は今日始めて発言した。

昨日の段階で、天の声は無いと確認している限り、地元が今後持ち出してきても撥ね付けるつもりである。これだけは、完全に防御しないと、この調整はぐちゃぐちゃになってしまう。いや、今後は地元を含めた、業界の調整自体が成り立たなくなる可能性もある。だから、大手も正面からは反対できないだろう、との読みだ。

「必ずしも、天の声という訳ではないのですが、まあなんと言うか、発注側との阿吽の呼吸みたいなことも、多少はある訳でして・・・・」

西部の深見部長が曖昧ながらも、さすが地元のまとめ役らしい、老獪な口調で粘りつい

てくる。

「まあ、一例を申せば、私どもみたい弱小の会社が、指名メンバーに入るということも大変な営業努力でして、こういう部分も考慮いただければと考えています」

今まで発言の少なかった、六合の山崎常務が各社の担当を見回しながら、少し甲高い声で地元の立場を述べる。かなり気持ちを高ぶらせているようで、簡単に譲歩するつもりは無いようだ。

地元二社は、昨日の会議後に何らかの動きがあったらしい。特に山崎の態度は、自社の都合だけとは思えないほど、緊張した雰囲気がある。

多分、どこかの大手と組んだために、発言自体に縛りが掛けられているようである。全コン、ワールド、関コン、それぞれ可能性はあるが、冒頭の横山の発言や山崎の目配りを考え合わせると、たぶん全コンが臭い、と水木は睨んでいる。

「地元会社さんのご意見も分かりますが、今回の物件であまり先例の無いルールを用いますと、今後いろいろな面で問題も起きるのではないでしょうか。他の会社さんの考えはどうでしょうか」と、剣が発言する。

ついで剣は、緑愛会のメンバーをことさらに見回しながら、毅然とした態度で各社の意見を求めた。

緑愛会のメンバーで、営業経過に自信の無い会社は、地元とタッグを組んででも優位に立ちたいところだが、日常的な付き合いを考えると、大手三社に数えられる航調を無視することは、到底出来ないのだ。

剣は、地元と組んでいる会社はもちろんの事、どっちつかずの洞ヶ峠を決め込んでいる会社にも、踏み絵を要求しているのである。

特に地元と組んでいる会社には、地元と組んでこの物件を取るか、今後の緑愛会を取るか、正面から迫る覚悟らしい。

この調整で、地元を盾にして横車を強引に押して来れば、今後の調整で問題にすることを匂わせている。それ相応の覚悟があって、最初から地元にも強く出たのだろう。

「まあまあ、その辺は各社さんも承知しているでしょう。地元さんにしても、緑愛会のルールはご存知だし、あくまで今までのルール優先で考えて貰えるでしょう」と、ワールドの小路課長が矛先をかわしに掛かる。

ワールドとしても、航調と全面戦争はとても出来ることではない。しかし、このまま剣のペースで調整が進められれば、この物件でとても勝ち目は無いだろうし、今後は地元との協力関係もスムーズには行かない恐れもある。

小路としては、どうしても時間を稼いで、戦術を練り直すしか方法はなさそうだ。

「基本的には、緑愛会のルールを適用することで問題ないと思いますが、地元さんもよろしいでしょうか」

権田次長も、取り敢えず逆らわない。地元の深見部長と山崎常務が、苦い顔つきで頷いた。

「それでは資料を開けて、各社の営業経過を聞きましょうか」

権田次長が、会議の進展を図り始めた。あまり地元の肩を持つのは、控えたほうが有利だと考えたらしい。案外、地元との繋がりは少ないのかもしれない。

「それでも構いませんが、資料中心の調整には、地元さんも馴染めないと言う事ですから、取り敢えず営業経過だけを聞いたらどうでしょう」

全コンの横山が、執拗に資料の開封を阻止してくる。

「私も今の段階では、各社の経過と主張だけを聞くほうがベターだと思いますが・・・」

ワールドの小路課長が、これ幸いと続いて発言し、資料の開封を共同で拒んでくる。

「いや、昨日も各社の営業経過と主張点は聞いていますし、今日はもう少し調整を、先に進めたほうが良いのではないですか」と、剣が応じる。

剣は、ここでは一歩も引かない態度で、各社の担当を見廻して主張する。確かに、このままのペースで進めば、時間切れで調整不能となり、オープン入札、すなわち各社の自由価格という事態もありえる。

この場合はダンピング合戦となり、どの位の金額なら落札できるか、だれも見当がつかない。

この後も各社の発言が相次いだが、資料の開封に積極的なのは、航調の剣と日総の水木のみで、反対派が、ワールドの小路、全コンの横山、それに地元二社である。

関コンの権田、東都の野洲は、相変わらず中立の立場を決め込んでいる。

場内では、それぞれの陣営が、互いの主張を繰り返し始めた。資料の開封、すなわち緑愛会での正当なルールで調整するか、否か、が勝負の分かれ目となるのだから、そう簡単には譲れない。

中立の権田、野洲も、最終的にどこの会社にくっ付いた方が、美味い汁が吸えるかの判断で、真剣にやり取りを眺めている。

両陣営の応酬は、留まるところを知らないように、延々と続いている。

「ちょっと待ってください！各社のご意見がいろいろあるとは思いますが、だいぶ時間も経ってきましたので、今後の調整の進め方については、今日中に決めて置きたいのですがどうでしょうか」

司会の權田が、堪らなくなったように、飛び交う各社の発言を遮った。このままでは本当に収拾がつかなくなり、幹事会社としての仕切り能力が疑われることになるので、少し慌て始めている。

水木は、これで權田がどちらに付くかで、流れが決まるかもしれない、と、緊張した顔でメンバーを見廻した。各社の担当も一斉に発言をやめて、司会の権田のほうに緊張した顔を向けた。

「このまま、全体での会議を続けても平行線になりそうですので、少し方法を変えて、各社個別に意見を交換したらどうでしょうか」

全コンの横山がこの時を逃さず、個別調整を提案してきた。各社個別の意見調整とは、取りも直さずトーナメント方式を意味する。二社ずつ調整し、勝った方が次の回に進むのである。

しかし、通常のトーナメント方式は、各社のポイントが拮抗している場合に用いるもので、今回のようにまだ資料も開封していない段階では、余りにも早すぎる。

横山も、いきなり提案すると下心を見透かされ、今後の調整で信頼度を落としてしまうので、各社の意見交換と言い方を変えてきた。

しかし、いずれにしろ二社が密室で話すことであり、どんな取引が交わされるか分かるものではない。高校野球のように、スコアーボードに経過ごとの点数が示される訳ではないのだ。

「いやー、まだ各社の資料も見ていないのに、トーナメント戦に入るのは早すぎませんか」と、水木が発言する。

水木は、各社の腹の底が分からないうちは、二社間だけの駆け引きの調整には入りたくない。しかし、いつかは引きずり込まれる事は覚悟していた。

「トーナメントではなく、この調整の進め方の意見交換をするだけなら、良いじゃないですか。皆さんどうですかね？」

ワールドの小路が、横山発言の裏を承知の上で、何とかトーナメント戦への道を開こうとしてくる。

「やはり、一応は各社の資料を見たうえで、個別の調整なり意見交換なりが本筋だと思いますが。まあ、それで決着が着かないようなら、最終的にはトーナメント方式でも構いません」

航調の剣が、何処までも正攻法でくる。進め方の意見交換などという、姑息な作戦は歯牙にもかけていない。しかし、剣の援軍はどうも水木だけらしい。

「私ども地元としましては、全体のなかでは申し難い営業経過もあり、出来れば個別に各社さんと、話を早くさせて貰えれば有り難いんですが」

西部の深見部長が、地元会社らしい立場で、もっともらしい希望を述べる。

「それでは司会からの提案ですが、緑愛会のルールとしては営業資料の優先が原則ですので、資料の開封を前提にして明日からトーナメントを開始するという事で如何でしょうか」

権田の提案は、双方の意見を取り入れた公平な処理にも見えるが、資料の開封を今日ではなく明日にしたところがミソである。

現状で明確になった、資料の開封派、すなわち発注側の信頼を勝ち取っているのが、日

総の水木と航調の剣、開封反対派が全コンの横山とワールドの小路、それに地元会社の深見と山崎である。

そして、態度保留派が関コンの権田と東都の野洲であるが、この二人は決して公平な中立の立場で対応している訳ではなく、どちらについたほうが得策か、まだ判断がついていないだけなのだ。

本格的な開戦が明日になるということは、どちらに付くか、の裏工作の時間稼ぎが、出来たことを意味している。

会場は静かになったが、駆け引きと睨み合いの、緊張した空気が流れていく。それぞれが、開戦を明日にすることの損得勘定に懸命で、互いに相手の腹のうちを探ろうと、懸命に顔色を伺っている。

資料開封派と開封反対派にしても、この硬直状態を打開するためには、態度保留派を抱き込む時間が少しでも欲しい。

ことに、地元会社としては議員筋を使ってでも、市役所上層部に何とか再工作するには、幾らでも時間が必要になる。

「うちは了解しました。しかし、明日は少し早めに始めてもらえませんでしょうか」
意表を突いて、剣が最初に同意を示した。吊られるように各社の同意の声が続いた。
「それでは、明日十時から調整の再開ということで、このホテルの予約を取りたいのですがよろしいですか」
司会の権田が、室内の電話からフロントに明日の予約を入れ、散会の挨拶をすると、皆は三々五々に帰り支度を始めた。

皆が揃ってエレベーターで一階に降り、会議室費用の精算に向かう、幹事の権田を見送りながら互いに挨拶を交わし、思い思いに散っていく。
会議室の代金は、使用するのが同じホテルの場合は、幹事会社が立て替えておく。最後の日に、何日分かを纏めてホテルから領収書を貰い、後で幹事会社と精算する決まりである。どっちにしても、世間の目もあり、このホテルは明日までしか使えない。
水木は、最近持たされているポケットベルの記録を確認し、ロビーの隅に二台ある電話ボックスに入り、会社と連絡を取った。その際、森部長に連絡を取り、状況を知らせて欲

しい旨を、頼んでおいた。

森部長は、乾と中山市役所を訪問していて、まだ帰っていないのだ。時計を見るともう五時を廻っている。多分、会えるまで粘るつもりなのだろう。

市役所は歩いて十五分ほどなので、出向こうかとも思ったが、さっき別れたばかりの、調整メンバーと鉢合わせする可能性があるので、取り敢えず電話での連絡を選んだ。ことに、全コンの横山とは今日は話したくない。

電話ボックスを出て玄関の方を見ると、ロビーの中央に設けられたソファーに座っている、横山が目に入った。横山も水木を見とめて、ニヤッと嫌な笑いを浮かべている。

水木は、中山市の状況がはっきりするまでは、まだ横山との取引には応じるつもりはなかった。だが、昨日の執拗な誘いもあり、取り敢えず話だけは聞くことにした。

「今日はご苦労様でした。申し訳ないが、いま余り時間がないので、後で何処かの喫茶店で待ち合わせはどうだろう」と、水木が先に話し掛ける。

横山は、水木が電話ボックスから出てくるのを待っていたのだ。ロビーには調整メンバーの顔は見えないが、誰が何処で見ているか、とても判るものではない。そんな場所での長

話は、しばらくは絶対に出来ない。

「そうですね、私もこれから新宿で用がありますから、南口の〈古都〉ではどうですか」

古都は、南口から甲州街道を七～八分ほど、西に歩いたところにある。混雑する人並みの中を歩くのはしんどいが、業界の人間に出会うことはまずない。横山の会社は、京王線の初台駅の近くだからよく使うみたいだ。水木も一年ほど前に、横山と会うために訪れたことがある。

「じゃ、7時頃で良いかな」

「ええ、私が先に行っていますから」

「頼む。ポケベルの番号はこれだから」

水木は、ポケベルの番号を書いたメモを渡し、横山から古都の電話番号を聞いた。仮に、顔馴染みにばったり出会ったとしても、別々に、時間をずらして入れば言い訳が出来る。また、まずい客がいる場合は、先に着いたものが外に出るなり、ポケベルで連絡を取り合い中止にすればよい。

横山と別れ、ホテルのロビーで少し待っていると、ポケベルが鳴り出した。番号を見る

と会社からなので、再び電話ボックスに入り連絡を取る。やはり、森部長からの伝言で、中山市役所近くの喫茶店で待っているとの事だった。

オリエンタルホテルを出て、急ぎ足で商店街を通り抜けていると、近所の人たちの夕食準備の買出しで賑っている。

若い主婦グループや老婦人達の、楽しげな話し声や店員の必死の売込みが、現実世界の時空に引き戻して呉れるような気がした。きっと三十円、四十円くらいを、何とか安くしようと交渉しているのだろうが、ここには真っ当な生活の心地よい温もりがある。

「俺のしている仕事は何だろうな・・・。このまま、年老いていくのも寂しいものだな」

水木は思わず独り言を呟いていた。この頃は調整中に、燦々と降り注ぐ太陽の下で、何の後ろめたさも無く働いている人たちが羨ましくて、無性に寂しさを感じることが多くなっていた。

殊に、バブル景気に国中が沸いていた時代が終わり、少し覚めた眼で周りを見回すようになってからは、会社、業界、国家などの組織優先から自分個人の人生、将来が気になってきている。

この国は、社会運営システム自体に大きな問題、爆弾を抱え込んでいるような気がして

ならない。いつか、誰かが精算しなければならないのに、政治も経済も膨大な利息を払いながら、一日伸ばしに先送りしているだけに見える。

いつかは負のエネルギーが、許容量を越えたとき大爆発し、大衆の生活は苦しみのどん底に突き落とされるのだろう。今となっては、何もかも失ったところから、新しい芽が生まれることを信じるしかない。

息苦しい雑踏のなかをぼんやり歩きながら、水木はふっと、自分の人生も似たような下り坂であることに気付き、苦笑いを浮かべながら待ち合わせ場所に急いだ。

森部長達の待つ喫茶店に着いた時には、店内のテレビがちょうど五時半のニュースを流し始めていた。森部長と乾は細長い店内の、一番奥の席に座っていた。

「どうも遅くなりました。実は今夜七時から、新宿で全コンの横山に会う予定です」

「横山は中山市役所の件では、何か言っていたか」

森部長も、横山のしつこい寝技は承知している。

「いや、まだ中山市役所の状況が判らなかったので、細かい話はしていないのですが・・・

帰り際に捕まりましたので、取り敢えず会う約束をしただけです」

「市役所の潮部長は、まだ六月議会の打ちあせで会議中なんだ。取り敢えず、道路課の山下課長とは会えたので、市側の話は聞けたよ」

「山下課長の感触はどうでした？」

「道路課としては谷川係長も含めて、今までのわが社の仕事ぶりは評価しているので、他社が営業に来ても、あまり相手にしていないのは間違いないようだ」

「谷川係長は、見積もり書を持ってきた会社も有ったけど、うち以外は一切受け取っていないと言っていました。あの人は嘘をつく人じゃないから、大丈夫だと思います」

乾が、森の説明を補足して説明した。乾は長く、中山市役所を担当しているだけに、担当者の性格は細かく把握している。

「全日本コンサルが食い込んでいるとすれば、間違いなく上層部の誰かだと思う。山下課長も、上からの圧力はあるような素振りだったから、後は潮部長にお会いして、跳ね返して貰うようお願いするしかないね」と、森が説明を続ける。

森部長は、遅くなっても潮部長に会えるまでは待っている旨、山下課長に頼んできていた。

水木が、今日の調整の進み具合を報告し、乾から市側との細かいやり取りを聞いていた時、ピーピーとポケベルが鳴り出した。

番号を確かめると会社からなので、喫茶店内の電話を借り連絡を取ると、航調の剣からで、会社のほうに電話を欲しいとのことである。

剣の会社は、京王線沿いの明大前の近くにある。たぶん調整が終わってそのまま会社に帰ったのだろう。

水木は森部長に、剣からの電話であることを伝え、店の外に出て電話ボックスを探した。喫茶店内の電話では、誰に話を聞かれるか判らないからである。航調に電話が繋がると、すぐに剣が電話口に出た。

「やあ、わざわざ済みませんね。今日はどうもお疲れさんでした。ところで水木さん、今夜は忙しいの？・・・実は少し話したいことがあるんだけど」

「今、会社に帰る途中ですが、今日は上に報告するだけですから、その後なら時間が取れるはずですが」

「うん、僕も遅い時間のほうが都合は良いんだ。そんなら、九時くらいで、お互いの中間

の新宿辺りでどうかなあ」

「結構ですよ。新宿区役所裏の喫茶店でどうですか、前に一度待ち合わせた店ですが・・・」

「トムだったかな。そこで良いよ。念のため電話番号教えてくれる?」

水木は手帳を出して店の電話番号を教え、飲み代は割り勘ですよ、と冗談を言い合った後電話を切った。

「剣さんが、今夜会いたいと言ってきました」

元の喫茶店に急いで立ち返り、森部長に顛末を報告した。

「各社が動き始めたね。剣課長は余り裏では動かないタイプだが、今度の物件にはだいぶ力が入っているみたいだな」

「この物件の金額も大きいですし、また、いくら航調でも地元会社の対応を誤ると、今後多摩地区では全面戦争になってしまいますからね。剣さんも、迂闊には動けないところがあるんでしょう」

「味方に付けそうなのは、今のところうちしか無いか」

「たぶん、共同戦線の申し込みだと思います。しかし、物件の中身は分けるとしても、どっちが頭を取るか、とても簡単ではないですよ」

「航調としては、大手の面子からしても、うちの下では嫌だろうしな」

「うちも、この物件だけは頭が譲れませんからね」と、乾が口を出す。

今まで黙って上司の話を聞いていたのだが、乾も気が気ではないらしい。この物件では、大手会社を相手に、営業現場で互角以上に戦ってきたから、どうしても頭、すなわち名前が欲しいのだ。

中小会社で、営業に携わるものにとっては、大型物件を頭で受注出来てこそ勲章になる。分け前としての下請けで、いくら分量を勝ち捕っても、心の中では乾いた寒風が吹きぬけていく。

これほどの大型物件では、元受の受注会社で全部の仕事を取り切ることは稀で、通常は半分近くを、営業貢献の高かった何社かに廻す。これを裏ジョイントと呼ぶが、担当営業マンにとっては、例え中身を六割、七割、取るより受注実績としての、契約会社名儀が欲しいのだ。

「今夜は、地元会社も色々と動くだろうから、明日からの調整は難しそうだな。しかし、さっき乾君が言ったとおりうちの会社と言うより、全営業マンの気持ちがこの物件に掛かっ

ている。水木君、頼むよ。何としても勝ってくれ」

森部長に頭を下げられ、乾の真剣に見つめてくる顔を見ていると、どんな出口があるか、途中で何があるのか、何も見えない暗い長いトンネルだけど、一人で立ち向かう勇気が湧いてきた。

会社の為、部下の為、いや自分自身の為でもあるが、やはり目の前に獲物があれば、不条理な仕組みであろうと懸命に戦うしかない。

「じゃそろそろ時間ですので、私は先に出ます。中山市役所のほうはくれぐれもよろしくお願いします」

水木は森部長たちと別れ、商店街のアーケードを通り中山駅に急いだ。

駅のホームの、最後部で電車を待っていると、顔に冷たいものが掛かる。まだ完全に暮れきっていない、薄暗い上空を見上げると、遠くにぼんやりと見える丹波の山並みは、真っ黒な雨雲に覆われている。

忙しくて、この頃は天気予報を聞くこともなかったが、たぶん今夜は雨になるのだろう。

東京もあと半月で、鬱陶しい梅雨の季節に入る。
生物にとっては恵みの雨も、営業で外回りをする者にとっては堪らなく辛いこともある。しかし、この季節の雨は、上がった後の瑞々しい木々の葉が、生まれや貧富に関係なく、誰でも一緒に生きることを応援してくれるようで、水木は決して嫌いではない。
社会状況や人の争いごとなどに関係なく、毎年、毎年決まった季節には花を付け、葉が茂り、実りの秋を迎え、そして冬には全てを精算して一年を終わる。
そんな風な人生も、なんとなく退屈ではあるが、実直で微笑ましいようにも思えてくる。少なくとも、今よりはプライドを持てるし、後ろめたさを感じることはないだろう。
そんなことを取りとめもなく考えているうちに、電車は新宿駅のホームに滑り込み、一気に現実世界に引き戻された。

《二日目　夜》

水木と横山が待ち合わせた喫茶店は、四〇人以上も入れそうな大きさで、テーブルも余裕を持って配置されている。

それぞれのテーブル間も、大型の観葉植物で区切られているので、隣席の顔ぶれは余り見えない。横山は、奥まった四人掛けの席で待っていた。

「どうもご苦労様です。お疲れのところわざわざ済みませんね。飲み物、何にします？」

横山は、如才なくメニューを差し出し、ウエートレスを呼びに立った。水木はミルクティー、横山はアイステイーを注文し、飲み物が運ばれてくるまで世間話で繋いだ。

「調整会議が毎日続くと、コーヒーの飲みすぎで、胃の調子が悪くなるんですよ。それに運動不足になるし、因果な商売ですよね」

横山は、学生時代にサッカーをやっていた所為か、今でも休日はスポーツで過ごすことが多いらしい。週に何回かは、早朝ジョギングに精を出しているとも言っていた。

横山を見ていると、スポーツマンは爽やかで悪人はいないなどと、戯言を言う輩の気が知れない。

そういえば、何年か前の総理大臣は、海軍出身らしく毎日プールで泳ぐことを自慢にしていたが、腹黒いことでは有名であった。

スポーツマンであろうと、病弱な人であろうと、性格の良し悪しには関係ないのは当たり前だ。

爽やかに見えて実は薄汚い奴も、守銭奴に見えていざという時に義侠心が厚い人もいる。人は、その心の奥深い部分は、余り表面に出さないし、また本人自身も良く判っていないことが多い。

「水木さん、六合市の物件はだいぶ自信があるんでしょう?」

ウエートレスが、飲み物を置いて立ち去ると、横山はいきなり核心の話しに入ってきた。話の切り口を、綿密に考えてきたのかもしれない。

横山の性格を考えると、もしかしたら、今夜は地元会社との会合も入れているのかもしれない。

「どうかな、まだ各社の提出資料も見ていないし、どこが強いか、全然予測できんよ」
「まあー、大変なご謙遜ですね。予算付けまでの営業経過も長いし、担当への食い込みも、日総さんがダントツでしょう」
「全コンさんも、最後はだいぶ追い上げてきたんじゃないの？」
「水木さんも人が悪いなあ。それは皮肉にしか聞こえませんよ。資料だけで調整すれば、本当のところ、日総さんか、航調さんの物件でしょう。たぶん、剣さんもそう考えている筈ですよ」
「まあ、地元会社さんもいることだし、この調整はどうなるか判らんね。しかし、横山さんは何時に似合わず弱気だね」
「ご存知のように、うちは最初に出遅れていますから。結局、市の担当者には、余り食い込めませんでしたからね。調整資料では、だいぶ負けていることは判っていますから・・・。まあ、どこかを応援したほうが、結果が良いかも知れませんからね」
「それじゃ、うちを応援してくれるの？」
「それも考えていますよ。でも少しは、うちのことも考えて貰えませんかね」
やっと、条件闘争の中身が見え始めた。六合市の中身か、中山市の方かは判らないが、

どちらかである事は明確である。

「まあ仮に、この物件でチャンピオンになれたら、中身は当然考えさせて貰いますよ。でも、うちもまだ、全然見通しが付いていないからね。何れにしろ、全コンさんには今後とも協力させて貰いますよ」

水木は、何とか条件を六合市の物件に限定するべく、今後の協力関係を餌として持ちかけた。どっちみち空手形になりそうだが、このままの状態を、放置できないことも事実である。

「確かに日総さんとの関係は、今、ちょっと離れていますからね。実は、協力関係の面を見直ことは、上の方からも言われているんですがね。どうです、他の物件でも、事前協力ということは出来ませんか?」と、横山が仕掛けてくる。

「でも、うちは大手さんと違って、入札の指名に無条件で入るわけではないからね。やはり、物件が出てから考えるしかないよ。それでないと、空約束になる恐れもあるしね」と、水木がやんわりとだが撥ね返す。

「水木さん、正直なところを言うと、今度の六合市の物件は、航調さんよりも日総さんに

受注して貰いたいのです。多摩地区ではこれ以上、航調さんに地盤を渡せない、というのが本音です」

横山は、かなりきわどい部分まで踏み込んできている。しかし、それでも中山市の件を持ち出してこないのは、まだ逡巡している事があるのだ。多分、地元会社との調整が残っているのだろう。

「うちも多摩地区には実績が少ないので、何とか頭を取りたいんだけど、どんな展開になるかね。うちが頭を取るのは、そう簡単ではないと覚悟はしているよ」

横山は、アイステイーを飲み干して、微苦笑している。が、目は決して笑っていない。本気で同情しているのか、それとも、逆転の秘策を考えているのか。水木には、とても判断できなかった。

横山は、時々底が知れない、複雑な面を垣間見せるときがある。業界でも、決して軽く扱われないのは大手であるだけでなく、複雑な底の知れない面を、持っているからである。

「ところで水木さん、中山市の道路調査の物件は、何時ごろ発注されるか聞いていますか?」

横山は、やっと本題の方の中山市に話を振ってきた。

「まもなくだと思うけど、まだいつ指名委員会に掛かるか、はっきりしていないみたいだね。横山さんは、何か聞いているの？」

「いや、詳しくは知らないけど、どうも指名には入れて貰えそうだから。うちは去年まで入っていないから、どうなっているのかな、と思って」と、横山が探りを入れてくる。

「そう、出てきたら、ひとつよろしく頼みますよ。あれは、うちの継続物件として、今まで各社さんのご協力頂いてきたからね。まあ、出た時に、もう一度お話させて貰いますよ」水木は、当然のように協力を依頼する。

「指名メンバー次第では、色々話が出るかもしれませんね。・・・うちは、今までどおり、日総さんで良いと思いますけど・・・」

横山は、白々しく協力の考えも有るようなことを言う。市役所の上層部に裏から働きかけ、手を突っ込もうとしていることは、尾首にも出さない。

しかし、指名メンバーの工作までしているとすれば、これは面倒なことになる。たぶん、息の掛かった地元会社を、押し込もうとしているのだろう。

「まあ、あの物件は、長年うちが担当しているから、技術面でも他所は入り込めないと思

うけどね。いずれにしろこの物件のことは、発注後の話にしましょうよ」

水木は、この話はこれまでと、意思表示した。今の段階で、取引の材料にすることは到底できない。

「六合市の入札まで、あと五日しかないですね。明日からは、しんどい話が続きそうだから、今日は早めに帰りますか。トーナメントの、一回戦で当たるかも知れませんがね」

横山はあっさり引き下がった。どうせ、トーナメントで当たれば、取引を持ち出してくるはずだ。もし、対戦しない場合でも、裏交渉で、どちらかの物件の中身を要求してくるだろう。

今日、横山が執拗に誘った目的は、今後の協力関係を持ち出して、六合市と中山市の物件をセットにすることの、既成事実化だったのだろうか。

水木は、二物件をセットにされそうで、内心嫌な気持ちになったが、この段階で正面から敵対するわけにもいかず、当面は協力関係を維持するような態度をとるしかない。

「明日からのトーナメントで、全コンさんと当たるかどうか判らないけど、その時はまた詳しくお話ししましょう。ひとつお手柔らかに願いします」と、水木は横山の目を見つめ

ながら、ニコッと笑いかける。
「いやいや、こちらこそお願いします。今後は日総さんと仲良くやれそうで助かりました。じゃあまた明日よろしく」
二人は、心と裏腹な和やかな挨拶を交わし、喫茶店を出た。
「じゃ私は会社に帰りますのでこれで失礼します」
喫茶店の外に出ると、かなり強い雨が降り続いている。前を通っている甲州街道では、ライトを煌かせたタクシーが、ひっきりなしに水飛沫を跳ね上げている。
横山は、馴染みのウエートレスから置き傘を借りて、店の前に来合わせたタクシーに乗り込み、甲州街道を会社のある西に向かい走り去った。
水木は、駅で買った簡易傘を差しながら、横山のタクシーの方向を確認し、見えなくなるのを待ってから、甲州街道を反対側に渡りタクシーを呼び止めた。

剣と待ち合わせた場所は、都庁の北側にある高層ビル群の一つにある。
タクシーの窓から見える、新宿西口の風景は何時もながら雑多である。ホテルなどの近

代的な高層ビルと、無数の小さな雑居ビルが混在しており、新宿独特の猥雑な雰囲気を醸し出している。

その中で、歩道に植えられた小さな銀杏並木は、柔らかい薄緑色の若葉が降りしきる雨に打たれて、いかにも寒そうに震えている。

しかし、明日になれば雨も止み、木々は降り注ぐ太陽を浴びたくて、小枝や若葉を精一杯伸ばしながら、そよぐ風と元気な挨拶を交わしていることだろう。

自然に生きるものは、うだるような暑さも、凍える寒さも、風も雨も、全ての現象を貪欲に生命の糧として取り込み、劣悪な環境にも順応していく。

遥か昔の、古生代から生き抜いて身につけた術は、人間たちも学ぶことが多いように思える。

剣は、保険会社の名前のついた高層ビルの、二階にある喫茶店の奥でジュースを飲みながら待っていた。

「わざわざ呼び立てて済みませんね。もう食事済んだの？」

水木はそう言えば、今夜は何も食べていないことに、やっと気づいた。

「忙しくてまだなんですよ。軽く食べられるところは在りませんかね」
「ちょうどいい店があるよ。このビルの最上階のレストラン街があるから、そこで話そうか」
剣は、喫茶店の勘定を済ますと水木を案内して、エレベーターで最上階に向かった。
「和食の店だけどいいかな。味は結構いけると思うけど」
エレベーターに乗り込むと他に客はいない、剣がすぐ話しかけてきた。剣は酒も強いが、食べ物やつまみにも拘るたちである。
「魚のほうが助かります。最近多少太り気味なので、脂っこいものはちょっと避けているものですから」
「はっはっは。水木さんも見かけによらず俗っぽいね。人間なんてどう頑張ったところで、百五十も二百も生きられるものじゃないし、もっと好きなように生きた方が良いよ」
剣とは業界の懇親会や、議員たちのパーテイぐらいでしか、飲食の付き合いはない。が、確かによく呑むしまたよく食べる。
「私はそれでも良いのですが、女房がだいぶ心配するものですから」
「ふーん。水木さんは、奥さんに弱いタイプなの？」

「そうでもないんですが、女房は両親が早くなくなったことも有って、健康には人一倍気を使うものですから」

「それは悪いこと言ってしまったね。申し訳ない」

「いやいやそんなことはないです。私は好きなものを、好きなだけ食べたい口ですから」

二人はエレベーターを降りて、奥まった場所にある高そうな構えの店に入った。剣は、店の仲居さんたちと冗談を言い合っている。多分、よく使っている店なのだろう。

剣は、業界では寝技を用いないことで知られ、仲間同士の接待はあまり好まないと聞いているが、先ほどの慣れた様子を見ると別の顔も持っているようだ。

二人は窓側の六人ほどが座れる、小さな座敷に案内された。窓からは、新宿駅から歌舞伎町のほうがよく見える。

高層ビルのため騒音は全く聞こえないが、雨に濡れたガラス窓から、派手なネオンの点滅とともに朝方まで続く喧騒が届いてきそうである。

「ここはね、会社関係の人間はあまり連れてこないんだ。実は意外に思うかもしれないけど、僕は俳句を少しやっているんだ。その句会の仲間の人と時々来るのさ。仲間といっても、

ほとんど年寄りが多いから、こんな高級な店もその人たちが連れてくるんだ」
不意に思いがけないことを言われ、水木は返答もできずにポカンとしていると、剣はメニューを見ながら楽しそうにまた喋り始めた。
「注文は適当にさせてもらうよ。飲み物はビールで良いよね？」
剣は仲居さんを呼び飲み物と魚料理を注文した。
「今の話は、他の人には絶対喋らないでよ。水木さんは芝居が好きだと聞いていたから、こんな話も判ってくれるだろうと思って、内緒のこと喋ったんだからね。他の仕事仲間に話した、らひっくり返って笑われるからね。調整の場で迫力が無くなるもんな、はっはっはっは」
そりゃみんな笑うだろう、剣の風貌と日ごろの言動からは考えられないことだから。水木も、笑いたいのを必死でこらえて、感心した顔付きで相手を眺めた。
「おいおい、吃驚するなよ。俳句を作っているといっても、月一回の仲間内の句会に出るだけで、本当の素人趣味なんだからさ」
「でももう大分長いんでしょう。学生時代からですか？」
「うん、当時の友達に、俳句に凝っている変わり者がいてね。いくつかの句会にも入ってい

たみたいで、よく吟行とか出掛けていたよ。彼に手ほどきされて、時々真似事で作っていたんだ。でも別に師匠について勉強した訳じゃないから、情けないけど当時と全く同じレベルさ」

「そんなことはないでしょう。よく分かりませんが句会に毎月出るんなら相当のものでしょう」

「いやいや下手の横好きだよ。会社に入ってから句作りはやめていたんだけど、十年ほど前に、住んでいた団地の中で俳句が好きな人がいてね。その人に句会に誘われただけさ。だって、今まで一度も天を抜いたことないもんね」

「俳句作りなど、我々のような野暮な人間にはとてもできませんよ。知っている句といえば、〈古池や蛙とびこむ水の音〉とか〈雪の朝二の字二の字の下駄の跡〉くらいのもんですよ」

「おいおい、それじゃ落語の雑俳だよ。でも俺も、おんなじ程度かな」

二人が、大笑いしながら話しているところに、頼んだ料理が運ばれてきた。なるほど刺身も新鮮だし、焼き物、煮物も手が込んだ工夫がしてあり、申し分のない味である。

水木はビールを飲み干しながら、調整の場で角つき合わせる人たちも、仕事を離れると案外愉快な付き合いが、出来るのかも知れないと思い始めた。

「俺の趣味も変わっているかもしれないけど、関コンの権田さんも面白いよ。あの人ね、子供のころ母親に、無理やりピアノ教室に通わされたんだって。今でも休日には、子供と一緒にピアノ教室で弾いているらしいよ」

「あの権田さんがですか、本当ですか？」

「本当だよ！昔一緒に飲んでいた時、かなり酔っ払って昔話をした事があるんだ。彼がそのとき店のピアノを借りて、クラシック曲を弾いて見せたぜ。一応曲になっていたよ」

「じゃ大分上手なんですか」

「いや、そのときは酔っ払っていたから、上手いかどうかは判らなかったが、楽譜なしで弾けたのだから話は本当じゃない。家族連れで、コンサートにも行くみたいだよ」

水木は感心したまま、何とか権田がピアノを弾いている光景を、想像してみたが無理だった。しかし、何だか無性に可笑しくなった。

二人は、暫く低い声で笑い転げている。

窓を打つ強い雨だけが、水木たちのことなど知らん振りで、忙しそうに下の地面に流れ落ちていく。

「ところで権田さんは、明日からの進め方どうするつもりでしょうね？いきなりトーナメントの、開始じゃないでしょうね」

水木は、今日の本題を切り出した。業界の営業担当と飲む時には、酔っ払うことはまずないが、あまり酒が入るとつい本音を晒してしまい後悔する事がある。酒を飲むときも仕事中で、頭の中ではいつも駆け引きをしている。酒を、美味しいと思ったことが無い。

「最初に、資料の開封は絶対させるさ。そうしないと横山とか、地元会社は、どんな汚い手を使うか分からんからな」

「そうですね。取り敢えず、みんなの前で資料の確認をすれば、そう酷い事も出来ませんからね」

「そう簡単じゃないよ。だから開封した資料に、権田さんのサインをさせようかと思っているんだ。トーナメントになると、後で入手した資料と入れ替えられる恐れがあるからな」

「そこまでしますかね。各社も今後のこともあるし・・・・」

「水木さん、甘いよ。地元は、今夜当たりかなり動くと思うよ。下手したら、市の上層部

から金額入り設計書でも、手に入れるかも知れんぜ」

「その可能性はありますよね。それを開封資料に、紛れ込まされたら堪らないですけど」

「入手したら、絶対、以前から持っていたと主張するさ」

「やはり、皆の目の前で幹事にサインさせましょうか。今後の調整のときに、多少はギグシャグするでしょうけど、必要なら私も突っ張りますよ」

「まあ、地元とは多少対立関係になるかもしれないけどね。でも、この物件の調整をいい加減にすると、今後甘く見られてやり難くなるからね」

航調いや剣は、この物件にはかなり力が入っているようだ。資料開封派と対抗するためには、剣との協力関係はどうしても必要なことだが、その後は敵同士に成らざるを得ない、と水木は覚悟した。

「水木さんとしては、この調整どう考えているの?今の時点での状況判断はどうなの?」

剣は、水木の心の中を見透かしたように聞いてきた。

「営業的に負けている全コンが地元会社、たぶん六合と組んでいろいろ仕掛けてくることは分かっていますが、ワールドの小路課長辺りが、どう出てくるか心配です」

「ワールドは西部と組んでいると思うよ。これはかなり強力な組み合わせで、このまま進行したらとても勝てない、と思ったほうがいいよ」

「私も西部の深見部長の言動を見ていると、どこかと繋がっているとは思っていましたが、本当にワールドなんですかね？」

水木は、ワールドと西部の組み合わせに、まだ確信がもてなかった。もし間違っていたら、戦術的に大きな間違いを犯すことに成りかねない。

「水木さん、これからの話は、絶対ここだけにして貰いたいんだけどね。会社の森部長にも、黙っていて貰いたいけどいいね。実は、まったくの偶然だけど、一月ほど前にうちの経理担当の役員がＹカントリーでゴルフしたことがあってね。そこのレストランで、ワールドの山岡常務と、西部の山本社長を見掛けたらしいんだ。うちの役員は、業界の付き合いは全くノータッチだけど、二人は業界では有名人だから、顔だけは知っていたと言うんだけどね」

「Ｙカントリーでゴルフ出来るとは凄いですね。あんな名門は、メンバー以外ではプレー出来ないでしょう。そう言えば西部の誰かが、山本社長はあのクラブのメンバーだと、自慢していたのを聞いたことがあるような気がします。山本社長は地元の名士ですから、色々

と融通が利くのでしょう」

「そうなんだ。だからこの話は間違いない、と思うよ。うちの役員も、銀行の人と同伴だったので別に挨拶もしなかったから、向こうは気付かなかった、と言っていたがね」

「それじゃ、上層部同士がそんなに親しい間柄なら、ワールドと西部はこの物件の他も、タッグを組んでいる可能性がありますね」

「多分、いろいろ裏で提携している、と考えて間違いないと思うよ。うちもそれがあるから、今回の物件は地元とワールドには、絶対譲れないんだ」

「しかし、ワールドが地元に譲っても、何かメリットがありますかね。地元に協力させる、というのなら分かるけど？」

「今回の物件で貸しを作り、今後はワールドの地元自治体への政治力を、利用するつもりかも知れんよ」

「ワールドの政治力は、多摩地区全域に及びますからね。もしかしたら、市会議員の先生とも繋がっているかも知れませんね」

「多分そこら辺が、当たりだろうね。だから今回の物件で、出鼻を挫いておく必要がある

のさ」

「剣さんは、もう具体的な戦術を考えているんですか」

水木は踏み込んで尋ねてみた。協力を求められたら、大抵のことには首を縦に振るつもりである。

「その前に、水木さんに聞いておきたいけど、うちに頭を譲る気は有るの？日総さんとしては、どこまで譲れるか本音を聞かしてよ」

「本当のことを言うと、まだ決めていません。上の方も、剣さんと今日ここまで、話が煮詰まるとは思っていませんから」

「水木さんの個人的な気持ちだけでも、聞かして貰えないかな」

剣の言い分は尤もである。ワールドと西部の接触状況まで明かした以上は、日総に全面的協力を求めて当然である。

しかし、水木にしても、頭を譲るわけにはいかない。ここまできたら、本音で自分の立場を言うしかなさそうだ。

「剣さん、頭は譲れません。私個人としても、最初の段階から自分自身で、営業の全てにタッ

チしてきましたし、顧客の信頼も得てきた自信があります。この物件だけは、日総の名義でとりたいんです」と、水木は、後が無い切迫した気持ちを伝える。

「うーん。・・・水木さんの気持ちは分かった。でもうちも、そう簡単には譲れんよ。・・・まあこの話はひとまず置こうや。トーナメントに入ってからでも間に合うよ、どちらも最後まで残っていたら、の話だけどね」剣も、ここでは決め兼ねているようだ。

「そうですね。くじ引きになったら、最初に当たるかもしれませんからね」と、水木は微苦笑する。

どこと当たるか分からない、それがトーナメントの怖いところである。水木は神、仏に縋るしかないと覚悟している。

しかし剣は、それほど神や仏を信じるような、柔な人間では無かった。

「実は、そこに細工があるのさ。今日は、その肝心な話をしたくてお呼びしたんだ。水木さん、どちらが頭を取るにしても、最後まで協力体制を取る、と約束してくれますか？」

「もちろん、この物件では最後まで協力しますよ」と、水木は真剣に応じる。

「さっき、関コンの権田さんと飲んだことが有ると言ったよね。実は、権田さんが別の会社にいたころ、調整の場でチョンボした事が有ってね。その場に俺もいたから、何とか大事にならないよう、助けたことがあるのさ」

「へー、そんな事は始めて聞きましたよ。権田さんは確か、絶対本命の物件を取り逃がし前の会社を居辛くなって辞めた、と言うことは聞いていましたが」

「まあ、あれが表に出ると、業界にも居られなかったかも知れないがね。あの人は良家の出だから、いざという時の修羅場に弱いんだよね。それで、今でも恩義を感じて居てくれてね。実はさっき電話で、あることを頼んで置いたのさ」

「関コンさんが、全面的に我々の陣営に入るのですか」

「そうは簡単に行かないよ。だいたい、権田さんと僕のことは関コンでも内緒だもん。そこまでは出来ないが、籤に細工することぐらいは頼めるさ」

「でも八つの会社が、全員の前で籤を引くことになるのですから、そう簡単にはいかないでしょう?」と、水木は不審がる。

「籤はどう作るか知っているよね。八社分の切り紙に、番号を書いてくしゃくしゃに丸め、

各社に引かせるやり方だよね。籤を作るのと、並べるのは幹事の役目だよ。そこで、籤を引く順番だけが問題なんだけど、明日は僕が幹事の右隣に座るから、水木さんは僕の隣に座ってくれないか。僕が最初に端を引くから、水木さんは反対側の端を引いて欲しんだ」

トーナメントは、籤の数字順に一番と二番，三番と四番、というふうに対戦する。日総と航調のように味方が少ないと、一番～四番，五番～八番のグループにさえ分かれれば、最後まで対戦することはない。

却って地元と組んでいる場合は、味方が多くなりすぎて、途中でどこかと当たってしまう。剣は、籤に細工できる自信があったから、今日の調整でトーナメント方式をあっさり認めたのだろう。

剣も、やはり一筋縄ではいかない怖い男なのだ。水木は心の奥底に、一瞬冷たい風が吹き込んでくるのを覚えた。

「八つ並んだ籤の両端を、別ブロックにすることは何とか出来ると思う。だから我々が端と端を引くのさ。明日の会議前に、権田さんに会って念を押しておくけどね」

「我々が二人、並んでいると目立ちませんかね。籤も続いて引くとなると、なんとなく不

自然な感じもしますが」

「そうだけど、権田さんも、そんなに細かいことは出来ないからなぁ。間に一人挟めばいいんだけど、ほとんどが敵側だからね。ここは強引に押し切るしかないよ」

二人はしばらく雑談し、明日の手順を再確認してから店を出た。この店の勘定は、どちらか頭を取ったほうが払うことで合意し、ひとまず剣のサインで済ますことにした。

地上に降りてみると、雨はやや小降りになっている。水木は電車がまだ有る時間なので、駅まで歩いて帰ることにする。三鷹方面にタクシーで帰る剣が、駅まで送ってくれることになった。

大手会社の営業マンは、遅くなると大抵タクシーで帰宅する。羨ましいが、それを剣に言うと、その代わりノルマや人間関係がきついと愚痴をこぼされた。

駅について時計を見ると、十一時少し過ぎなので、念のため会社に電話したがもう誰も残っていなかった。守衛さんに挨拶がてら聞いて見ると、乾たちは十時過ぎに帰ったらしい。

中山市の件も気になるが、今はとにかく六合市に全力を尽くそう、と、思い直して山手

線の電車乗り場に急いだ。

その夜は、六合市も夕方から強い雨が降り続けていた。

市内の繁華街から、少し外れた場所にある料理旅館五月は、表構えは地味だが、奥のほうは後から継ぎ足した建物が多く、複雑な部屋構成になっている。

入り口も表口のほかに、裏口が2箇所もあり、馴染み客はいつもそこから出入りする。

小部屋も多く、色々な業界の人たちが、内密の打ち合わせに良く利用する店である。全コンの横山と六合の山崎が会っているのも、そんな小部屋のひとつである。

もう八時過ぎだが、周りの部屋からは物音ひとつ聞こえて来ない。玄関からずっと案内してきた中居さんに、飲み物と料理を頼んで互いの挨拶を交わす。

「やあ、昼間はどうもご苦労様でした。遅くなりまして済みません。だいぶお待ちになりましたか？」

横山は、地元の中堅会社の取締役である山崎にも、如才のない挨拶をする。決して大手会社の課長を鼻に掛けないし、いつも笑顔を絶やさないところはさすがである。

「いえいえ、こんな遠いところまでお越しいただいて、私の方こそ申し訳ありません」

山崎は実直そうに、丁寧な返事を返している。余り大手会社とは、付き合ったことがないらしい。調整のときも、あまり慣れていないらしく、緊張しているのが丸見えである。

二人は、頼んだ酒が来るまで雑談を始めた。横山は、水木と別れた後、会社に寄らずに直行したらしく、軽い食べ物も注文していた。

仲居が酒と一緒に、季節物の山菜を使った料理を、つまみ代わりにと運んできた。この旅館の料理は、多摩の山々で取れる山菜と、川魚が名物である。も少し後の六月に入ると、鮎料理で客の舌を楽しませてくれる。

「山崎さん、お酒は大丈夫でしょう。まあ一杯どうぞ」

山崎は、最初は恐縮して横山の酌を受けていたが、元来酒は好きなほうらしく、何度か杯をやり取りするうちに顔も和んで、笑顔が出るようになった。

「横山さん、実は今日お呼び立てしましたのは、明日からどういう作戦で臨むか、詳しい打ち合わせが必要だと思ったものですから。何しろ今日のような調整のやり方、私らはあまり経験もないですし、如何お考えですか」

山崎は、少し不安気味に目を瞬かせて尋ねてきた。
「確かにそうですね。今日の様子で、各社の出方は大体わかりましたので、作戦を摺り合わせておく必要はありますね。それで、山崎さんのところで、金額入り設計書は手に入りそうですか?」
「林下水道部長さんには、何かと懇意にしていますので、話は市会議員さんを通じて頼んでは有るのですが、今回は中々ガードが固いようです」
「明日の調整で、資料をオープンするとなれば、今夜中か遅くても明日の朝には必要ですが、何とかなりませんか」
「実はどうも林部長には、別からのルートがあるようでして・・・本当のところ、うちの議員さんも動き辛いようです」
山崎は、言い辛そうに言い訳を口にした。やはりこれだけの物件になると、指名に入れて貰うだけでも大分無理をしているのだろう。
「別のルートというと、何処の会社か見当はつきませんか?」と、横山が尋ねる。
横山も予想はしていたことだけど、市の上層部にはかなり食い込んでいる、別の会社が

あるらしい。

「実は申し上げ難いのですが、うちにも協力の打診が来ているのです。もちろん私は知らなかったのですが、今日の昼間、この地方の代議士Ｉさんの秘書の方が見えられまして、うちの社長の大野木に協力の依頼が有ったそうです」

「それは西部さんですか?」と、横山が早口で突っかかる。

横山も地元同士が手を組む事態は、当然想像していた事である。しかし、直接会社同士ではなく、Ｋ代議士の秘書が取り持つとは考えてもいなかった。せいぜい市会議員の暗躍程度しか、予想していなかったのだ。

「私どもは、今後とも全コンさんにお世話になるつもりでいますので・・・。それで、大野木も当惑して市会議員さんに相談したところ　―うちの市会議員さんは、Ｋ代議士とは違う系列なのですが―何しろこの地区ではＫ代議士には逆らえませんので、断る訳にはいかない、と成ってしまったのです。まことに申し訳ありません」

山崎は痩せた体を、米搗きバッタのように何度も、何度も、折りながら謝罪を繰り返す。年老いた顔には、疲れが滲み出している。

「それで、六合さんとしては、今後はどうする積もりなんですか」

横山も、さすがにきつい顔つきになっている。もともと、六合と組んでも全コンには、それほどのメリットがあるわけじゃない。

しかし、金額入り設計書など重要なブツが入手できるようなら、地元会社の主張を後押しして、不調に持ち込み逆転を狙っただけである。

とにかく、航調さえチャンピオンになれないなら、それで良し、とする戦略なのだ。その為に、今日は日総にまで声を掛けたのだ。

「それが、これはここだけの話として、聞いて貰いたいのですが・・・今日の夕方、思案に詰まって、大野木と西部さんを訪ねたところ、思いがけない人がきて居まして・・・実はワールドの小路課長なのです」

「じゃ、西部さんはワールドと手を結んでいたのですか！」横山も、思わず声が大きくなる。

横山にしても西部がどこかと組んでいることは、薄々は気付いていたが、最大手のワールドとは意外な気がした。

大手代表を自認するワールドにとって、地元の雄である西部とは何かと営業的にぶつか

る事が多く、それほど簡単に物件を譲れる相手ではない。
また、下請けとして使うには大きすぎるし、他社の目もあるからおおっぴらに、仕事の廻し合いも出来ない。何か裏で、深い事情が有りそうだ。
「小路課長が言うには、今回の物件は、市役所の上層部も地元企業の育成に力を尽くしたい、との意向があるらしいのです。それでワールドとしても、地元の会社同士が手を結ぶなら、協力は惜しまない、と言うのですが」
「小路課長は、うちとお宅の関係は知っているのですか？何かその事で言っていましたか」
と、横山は不安を口にする。これはかなりまずい事態だと、ようやく分かってきたのだ。
「はっきりとは言わなかったのですが、なんとなく知っているみたいですよ。いえいえ、うちは何も喋っていませんよ。でも、大手さんとはワールド側で話を附けるような事を、仄めかしていましたから」
山崎は酔いも覚めた顔で、白さが目立つ頭をしきりに下げながら、誠意を込めて説明している。横山とは年が二周りも上なのに、完全に下手に回っている姿は、なんとも哀れに見える。
「ワールドがそれだけ言うのなら、先ほど林部長のところに別口が来ている、との話は、

西部で間違いないですね。たぶん、もう金額入り設計書も、手に入れているでしょうね」
「それは間違いないと思います。もしかしたら、上からの意向も出るかも知れません」と、山崎が同情の目で横山を眺める。
「上からというと助役の辺りですか？」と、横山も驚いて聞き返す。
「ええ、西部さんはもともと助役さんに、強いコネを持っている筈ですから」
「しかし、これだけ世間の目が厳しい折に、助役自ら、天の声はないでしょう。そんな危険は冒さないと思いますよ」
「じゃ、林部長辺りでしょうか。林部長は、今まで業者に天の声を出したことは無い筈ですが」
「いくら林部長でも、上からの圧力には勝てないでしょう。天の声のような明確なものでなくても、色々手は打てるでしょうからね」
西部が頭で名義を取り、ワールドと六合が中身を貰う。確かに地元企業の育成という名目は立つし、議員達も市長サイドにしても、これで自分の選挙基盤が固くなるのは、歓迎すべきことである。

しかし、そのために振り回される、各社の営業担当は堪ったものじゃない。特に、かなり熱を入れて、三年も前の予算要求時から営業を続けてきた、日総や航調はかなり抵抗するだろう。

横山は、ふと、夕方あったばかりの水木の顔を思い出して、やるせない苦笑を浮かべた。この話を聞いたら、どれだけ落胆するだろうか、だが、人事ではないのだ。この物件の推移によっては、横山が狙っている中山市の物件が、元に戻ってしまうのだ。

「横山さん、こんな事情ですから、うちのような小さい会社が西部さんに歯向かう事は出来ません。どうですか、全コンさんも共同戦線に加わりませんか。西部さんには、うちから話が通しますから」

「ありがとうございます。しかし、今回は遠慮しますよ。うちが入ったら四社で分け合うことになるし、地元さんも旨みが無くなってしまうでしょ。それよりこれを縁に、六合さんと末永くお付き合いをお願いします。いや、会社同士じゃなくても、山崎さんとは個人的にもお願いします」

横山は、少し臭い台詞を口にしたが、どこか本音の部分もあることに、自分で気付いていた。

いつも他人の言葉の裏の裏を探り、いかに先んじるか、そんな事ばかり考えているため、山崎のように実直で一生懸命な年寄りには、案外弱いところがある。

きっと、既に亡くなっているが、たいした出世もしなくて、真面目なサラリーマンの典型だった、父親の顔を思い出しているからだろう。生きている間は、最後まで尊敬する気持ちにはなれなかったが、今は、そんな父の生き方も嫌いでは無いのだ。

「大手の全コンさんに、そんなことまで言って貰って、本当に有難うございます。横山さん、私でお役に立つことが有ったら、なんでも言って下さい。どうか、今後もよろしくお願いします」と、山崎が懸命な目を向けてくる。

横山の本音としては、これからの多摩地区では、航調に替わってワールド・西部連合が強敵となる。と、踏んだ上で、山崎を利用し地元の動きを掴むことが目的の、協力関係の申し出であった。だが、山崎は真っ正直に受け止めている。

「山崎さん、うちとのことは、最後まで西部さんには内密にお願いします。まだ調整が終わった訳ではないですし、変に勘ぐられると困りますからね。私も会社には、細かいことは報告しません。今日も、単なる情報交換で会ったことにします」と、横山が釘をさす。

「結構です。うちも二股かけていると思われるのは嫌ですから、横山さんとは、たまたま顔馴染みだったので、仕事に関係なくお会いしたことにしておきます。横山さんとは、今後も個人的なお付き合い、ということでお願いします」

「そういうことで、今後も、情報交換だけは続けましょう。ところで、明日からのトーナメントの事ですが、もしうちと対戦するような時は、お互い話が付かないと言うことで、二社とも降りる事にしてくれませんか」

「どうしてですか?うちは譲ってもいいですよ」

「いや、どうせどちらも、チャンピオンに成れる訳は無いのですからね。お宅も、うちを降ろすために、抱き合い心中をした事にすれば、西部さんに多少は高く売れるでしょう?」

横山は、すでに次の戦略を考えていた。六合とのタッグが失敗した以上、航調か日総に付くしかない。だが、その際には、地元とは最初からまったく敵対関係であったように、見せかけておく事が必要である。

また、今後の緑愛会内での調整で、強い発言権を確保するためにも、地元と協力して会のメンバーに対抗した、と思われたくなかった。ワールドと違う立場を明確することにより、

今後、反ワールドのグループを味方につける意味合いもある。

「そこまで気遣ってもらい、本当に有難うございます。本当にこの件では申し訳ありませんでした。この借りは必ずお返ししますから」と、山崎が本心から詫びる。

「そんなに、気に掛けられるような事では有りませんよ。それに西部さんがチャンピオンに成れる、と、まだ決まったわけじゃないですから」

「いやぁ、もう決まったようなものでしょう。ワールドさんが味方してくれるし、いざという時には、地元の議員さんも付いている事ですから、たぶん大丈夫でしょう」

確かに裏の情勢からすれば、西部がかなり有利そうだが、緑愛会の調整では、あくまで表の発注図書の貢献が第一である。

西部は、発注図書に弱点があるので、航調や日総が強力にその点を主張すれば、緑愛会のメンバーであるワールドもそう簡単に地元に肩入れは出来ない。

西部が、金額入り設計書を入手しているとすれば、どこで上手く使えるか、が勝負の分かれ目だろう。それに、天の声も、市長、助役クラスが出すのなら仕方ないが、調整の最初に、どこも無いことを確認している手前、部長、課長クラスでは、航調の剣などは簡単には認

めないだろう。

横山は、まだまだ予断の許せない状況だろうと考えて、消えかかった気持ちに、もう一度火をつけ直した。

六合市内から車で三〇分ほど離れた、多摩丘陵の静かな住宅地の、其のまた外れに西部の山本社長宅はあった。

築山と池を配した、広い庭に面する応接室に集まっているのは、西部の山本社長と深見部長、ワールドの小路課長、それにK代議士の秘書である臼田の四人である。

庭に広がる自慢の池では、高価な錦鯉が悠々と泳ぎ回っている。夕方から降りしきる雨で、水面では絶え間なく丸い波紋が広がって、直ぐにゆがんで消えていく。

「全コンの横山は、我々の陣営に入ってきますかね」

テーブルに置かれた、水割りのグラスを取り上げながら、顔を赤くした深見が小路に話し掛ける。高価なウイスキーのビンが、二本テーブルに載っている。四人が飲み始めて、もう大分時間が過ぎている。

「いや、乗って来ないでしょう。横山は自分の利益になることなら何でもやりそうですが、結構プライドが高い面もありますからね。他人が投げてやった餌を、喜んで頂戴するタイプじゃないですよ。それに分けて貰える中身も、かなり小さくなる事は計算出来ますからね」

「じゃ、期待して大野木社長を待つ事もないじゃ無いか。六合のことは取り合えず、置いとこうよ」

臼田が、ぞんざいな口の利き方をした。臼田は四十五歳ぐらいであるが、保守党の大物K代議士の地元秘書を長い間勤めている。K代議士に地元を任されているだけあって、地元自治体や企業に対する影響力は、絶大なものがある。

K代議士が、党や政府の要職に就くことが多いので、地元でのあらゆる活動は臼田が代理で取り仕切るため、態度の大きさも代議士並み、いや、それ以上との陰口もある。

小路も、臼田と車に同乗した折に、運転手があまりスピードを出すから、先生の立場上、違反したら不味いのでは、と注意したら、名詞ひとつで済むよ、と笑っていた。

事実、六合市へ向かうバイパスで、交通取締りに引っ掛かったこともあるが、名刺を見せただけで取締官は恐縮し道を開けた。

「まあそうですが、六合さんは今後の事も考えると、どうしても、こちら側に引き入れておく必要がありますからね。山崎社長の来るのを、もう少し待っていただけませんか」と、小路が説得する。

「あんた達の業界も融通が利かないね。業界に、仕切り役は居ないの？役所の上からの意向だ、と言う事で、あんたが決めてしまえば良いじゃないか」

臼田は、土木業界にも深い繋がりがあるので、業界の談合にも精通している。

「我々の業界は、中小の会社が大半で、数もかなり多いですから、大手といえども、調整で強引に事を運ぶことは無理なんです。何しろ、不利益を受けた業者が、すぐ公正取引委員会に駆け込みますから。おかげでうちなんか、公正取引委員会の談合排除勧告を、もう三回も喰らっていますからね」

「まあ、四回目を受けそうになって、うちの先生に泣き付いて来た時から、業界の事情は大体聞いているがね。でもさぁ、少しは大手が強く出ないと、他の小さい会社に舐められるよ。大体あんた達の業界は、業者が多すぎるのか、まとまりが悪過ぎるよ。もう少し、業界で政治献金の仕組みを作らないと、何時までも公取の餌食になるばかりだよ。何なら、

うちの先生が業界の相談に乗ろうか？」

「そうなんですよ。うちはその方向で動こうと考えています。だいたい、役所の指名業者数が多すぎますよ。今回は、山本社長が動いてくれたので、何とか八社で済みましたが、普通なら十二社位入りますからね」と、小路は追従する。

だが、業界のまとまりについては、臼田の言う通りなのである。もともと、この業界は政界との繋がりが薄く、中央官庁への押さえは殆んど利かないのだ。その分、業界内での談合調整が進んできた、とも言えるのだ。だから、土木業界などと違い、公正取引委員会の調査を受ける回数も多い。

「まあ、役所も色々あるからね。大きい物件は、指名を頼んでくる筋も多いだろうしな」

山本社長が、役所の裏の事情を知り抜いている顔で説明を加えた。

K代議士の有力な後援者として有名で、この業界では多摩地区だけのボスとしてだけでなく、近隣の地域にもかなり影響力がある。

西部総合調査の会社も、地元の大地主であった父親が起こしたものであり、二代で長い間に築いた人脈は、建設業界は勿論のこと、自治体、議員関係などに幅広いものがある。

地元業者だけのメンバーのときは、西部が仕切り役になるのが、この地域のしきたりである。勿論、役所との調整が必要な大きい物件のときは、山本社長自身が動き、営業部長の深見に指図する。

「いずれにしろ、西部さんに受注してもらうのが市長側の意向だから、ワールドさんも、本腰入れて応援しなくちゃだめだよ」と、臼田が横柄に三人を見回す。

「十分承知しています。私も立場上今回は黒子役ですが、まず西部さんで間違いないでしょう」と、小路が自信ありそうに請合う。

「有難うございます。しかし、全コンが我々に付かないとすれば、味方はうちとワールドさん、六合さんだけですが、大丈夫ですか」

深見が昨日、今日の調整に出ているだけに、多少心配そうな口ぶりで尋ねてきた。

「今まで中立の立場をとっている会社を、何とかします。関コンは幹事会社という事もあり、ちょっと無理ですが、東都の野洲部長は今まで色々面倒を見てきましたから、こちら側に必ず付かせます。だから、数でもこちらがだいぶ有利です。しかし、西部さん多少は、中身を分けてやる必要がありますよ」

「ええ、それは構いません。何しろ今後発注される、設計業務や詳細調査を考えれば、お安いものです」

「はっはっは、深見部長も気が早いですね。でも、設計業務はうちと分け合いですよ」と、小路が笑顔で釘をさす。

ワールドの小路が、裏に回ってまで西部を応援する本当の狙いは、この物件の中身より、次に発注される設計業務である。

設計業務を押さえれば、関係の深い土木会社を有利な立場にする事が出来る。もちろん、西武も狙いは同じで、だから今回の物件で臼田にまで応援を頼んだのである。

四人が水割りを飲みながら、ゴルフの戦歴などを自慢している所に、六合の大野木社長があたふたと駆けつけてきた。山崎常務が今夜会った、全コンの横山との話し合い結果を、持ってきたものである。

「どうも遅くなりました。あまり良い知らせじゃないのですが、全コンさんは、今回地元と組むのは見送るとの事です。どうも中身が少なくなるのが不満のようです。うちとしても、山崎が以前から横山を知っていたので、情報交換程度ならと会って見たのですが、これ以

上は付き合っても意味が有りませんので、これで打ち切ります。力が及ばずご迷惑をおかけしました」

山崎も横山との約束どおり、表面的な経緯しか報告しなかったらしい。

「いやいや、どうもご苦労様でした。横山には、此方もあまり期待していなかったので、これで良いんじゃないですか。余分なところに、中身を喰われなくて済みますから。まあ、社長も水割りでも如何ですか」

小路が、まるで自分の家のような対応をする。よほど、足繁く通っているのが、他人にも分かってしまうくらいだ。

実際のところ、小路がこの家を訪れる回数は、かなり多くなっている。小路は、横山がこれからどこの会社とくっ付くのか、思案を巡らせながら、明日からの調整の進め方を考えていた。

東都の野洲に、再度電話で協力を依頼した後、深見と金額入り設計書の扱いなど、細かい打ち合わせを続けた。やっと終えて、山本社長宅からタクシーで帰路に付いたのは、十二時をだいぶ回っていた。臼田と山本社長は、だいぶ前に街に繰り出して行った。大野

木社長も、とっくに会社に帰ったようだ。
空を見上げると、雨はもう止み明日の晴天を約束するように、雲がだいぶ少なくなっているのが分かる。窓を開けてよく見ると、雲の間から、わずかながら星の瞬きが見える。小路は、疲れが一度に出てきた気がして、タクシーの中で眠りこけていた。

《三日目　昼》

水木が、やっと目覚めたのは七時過ぎである。昨夜は、最終電車にやっと間に合ったが、たまプラーザ駅でタクシーをだいぶ待ったため、自宅に帰り着いたのは午前二時近い時間になっていた。
雨の日はタクシー待ちで、いつも時間を無駄にする。だから、普通なら歩くところだが、少し風邪気味に思えたので無理をしなかったのだ。
友子は、朝食の準備を済ませて、マンションの外にあるごみ出し場所まで出掛けていた。

この地区は、週二回の普通ごみの日と、月一回の大型ごみの日がある。

出し忘れると二，三日は、室内にごみを保管しなければならないので、友子は天気の悪い日も几帳面に出しに行く。友子は、両親が病気で早く亡くなった事も有り、少し潔癖症気味といえるほど衛生管理にはうるさい。

水木は、友子が外で丁度良かったと思い、急いで森部長宅に電話を掛けた。隠し事をしている訳ではないが、生々しい談合の裏側まで、友子の前で話す気にはならなかった。

森部長も昨夜は遅かった筈だし、もう少し遅くても良かったが、やむを得ない。電話に出た森の妻女に侘びを言いつつ、ご機嫌伺いの代わりに部長の元気のよさを褒めてやる。と、突然に部長本人の声に代わった。

「やあおはよう。どうも、家内は長話の癖があって済まんね。ところで夕べの戦果はどうだった？」

森部長は、すでに起きていたらしい。機嫌が良いところを見ると、中山市のほうも案外状況が良くなったのだろう。

「横山とは六合市の件だけで話したのですが、条件次第ではうちに協力するような、素

振りを見せていました。しかし、条件というのが曲者で、やはり六合市の物件の中身より、中山市の物件自体とバーターを持ち出して来そうです。中山市の物件は、別の機会に話そう、と一応拒みましたが、どうせまた持ち出してくるでしょう。それから、剣さんとの話ではワールドと西部が、かなり親密な関係にあるようです。こちら側も上手く提携しないと、地元連合にとても敵わなくなると思います。他の会社を、何とかこちらの陣営に引き込みたいのですが、今日からのトーナメントで、大分出血サービスを覚悟しないと駄目でしょうね」

水木は、剣との約束どおり詳細は省いて、取り敢えず概要だけを話した。

「そうか、やっぱりな。その辺の駆け引きは全面的に任せるから、何とか頼むよ。だいぶ難しい調整になりそうだが、中身は全部喰わしても良いから、なんとか頭が取れるように頑張ってみてくれないか。ああ、それから、中山市のほうだけど、昨夜七時過ぎにやっと潮部長と会えてね。夕食を一緒しながら話を聞いたら、やはり市会議員を通じて全コンが、執拗にアプローチして来たそうだよ。指名には入れざるを得ないようだが、見積もりと仕様書は一切受け取っていないと言っていたから、其の点は大丈夫だろう。潮部長としては、直接現場に営業しないで、議員を使って裏でごそごそ細工する全コンのやり方は、不愉快

だと大分怒っていたな。他の指名業者にも裏工作は通じない、と、それとなく言って呉れるそうだ。まだ安心できないが、中山市の件は何とかなると思うから、水木君は、六合市のほうを全力で頑張ってくれないか」と、森が電話口で頼み込む。

「部長にまで、色々ご面倒掛けて恐縮です。これで今日から心置きなく戦えます。今日は、十時から調整ですので直行します。朝早くから済みませんでした、奥様にもよろしくとお伝えください」

「ああ宜しく頼むよ。うちのも君の奥さんと会いたがっているから、この件が一段落したら、一度家に遊びに来てくれないか」

「どうもありがとうございます。機会があったらお伺いします。それでは、これで失礼します」

電話を切って、リビングに戻ると友子が待っていた。少し前に帰ってきていたらしい。

「こんなに早い時間に電話して、大丈夫だったの。森部長でしょう?今度の仕事は大分難しそうね」

「うん、たいした事じゃないんだけどね。ただ、最近は直行が続いているから、まとめて報

告しただけさ。それから、部長の奥さんが君に会いたいから、一度遊びに来て欲しいそうだよ」

「部長の奥さんとは大分会っていないわね。今度都合が付いたとき、連れてってね」

友子は、団地の中では他所の奥さんたちとも付き合うが、子供が居ないせいか、特に仲が良い友達はいないようだ。

いつも家の中に居る事が多いので、水木が外に連れて行くと大喜びする。今度の件が上手く纏まると、部長の家に連れて行こうか、とぼんやり思った。

しかし、この長い調整のトンネル出口は、まだ全く見えてこない。いや、一段と暗闇が濃くなった気がしている。外の空模様を見ると、昨日の雨が嘘のように抜けるような青空が広がっている。

オリエンタルホテルに着いたのは、九時半を少し回っていた。ホテルのフロントで会議場所の部屋を確認し、三階まで階段で上った。昨日、横山に言われた運動不足の話を思い出して、苦笑いしながら部屋に入ると、司会役の権田と剣課長が談笑していた。

挨拶しながら剣の隣に座ると、剣が片目をつぶって合図を送って

きた。どうやら権田との話は付いたらしい。

三人で、天気模様の話など雑談をしているところに、次々にメンバーが入ってきて、軽く挨拶しながら思い思いの席に座る。

水木たち三人が、早く来ていたことには、誰も不信感を持たなかったらしい。

「皆さんおはようございます。お揃いですので調整を始めますが、昨日話に出ていた、資料のオープンの取り扱いは如何しましょうか」

権田が会議の開始を告げ、早速資料のオープンに話題を振った。

「どうせトーナメントで各社とも細かい話をするのですから、特に今オープンする事はないでしょう」と、声が掛かる。

発言の主はワールドの小路である。今日は、積極的に発言してくる積りらしい。ここで資料をオープンされると、せっかく入手している金額入り設計書が生きなくなる。オープンしたら、初日に封印している資料だけで、話を進めなければならない。それが緑愛会のルールなのだ。昨夜手に入れた、金額入り設計書は密室でこそ生きるのだ。

「しかし、トーナメントに入ると、二社だけの話し合いになりますので、どこがチャンピオンに成るにしても、営業の過程でどのような貢献があったか分かり辛くなります。やはり最初に、各社の資料を見て置いた方が、各社とも納得出来るのではないでしょうか」

航調の剣が、すかさず反論する。剣も地元会社が、昨日中に金額入り設計書を入手している事は、承知済みである。この場でオープンしないと、必ず現場説明の前に入手していた、と主張するだろう。途中で紛れ込ませることは、二社だけになれば難しくはない。殊に、味方同士の組み合わせになれば、何でも在りだ。

「私も、やはり基本的な資料は、ここでオープンする方に賛成します。付属的な資料は、二社間に取り扱いを任せれば良いでしょう」と、横山が意外な発言をしてきた。

資料のオープンは、全コンにとってかなり不利になる筈と、皆が判断していたからだ。

昨日までとは、かなりスタンスを変えてきている。横山の態度変化の理由が判っている小路は、苦い顔付きになった。

「付属的資料も含めて総合的に判断する訳ですから、何も全員の前でオープンしなくても、良いんじゃないですか」

今までほとんど発言しなかった、東都の野洲部長が小路に味方し始めた。小路とは、打ち合わせ済みの発言である。

「意見が分かれましたが、大きな物件ですし、各社の提出した資料の目録というか、数だけでも確認したらどうでしょう」

権田は司会らしく中立的な発言をしているが、これも、剣と打ち合わせた内容である。

最初の日に封印した資料類に、発注先の金額入り設計書が入っていない事を証明して置けば、他の資料内容はどうでもいいのだ。

「司会の提案どおり、各社の提出資料に通し番号を記入するだけで良いんじゃないでしょうか」

水木はこの機会を逃さず、提出資料の確定に向けて発言する。権田がサインした通し番号さえあれば、後で資料を潜り込ませる事は難しくなる。

「しかし、最近は公取の動きも活発ですから、もし立ち入り検査などという事態になったら、妙な記入のある資料などは拙いんじゃないのですか。勿論、このメンバーが問題を起こすとは全く考えていませんが、最近は指名に漏れた業者の駆け込みが多いそうですか

ら・・・」

西部の深見が、苦し紛れに公正取引委員会を持ち出して、サインの拒否を仄めかしてきた。公正取引委員会も、とんでもない所で駆け引きの材料にされ迷惑なことだ。

しかし、深見はさすがに長く地元を仕切ってきただけに、大手会社の弱みを的確に突いてくる。最近も東北地方のある都市で、地元と大手に対し、公正取引委員会の立ち入り検査が始まったばかりだ。

地元の業界団体がターゲットらしいが、付き合いで地元の業界団体に入っていた、大手の地元支店も調査の対象になってしまったのだ。

「まあ、このメンバーでは外に漏れる心配は不要ですが、念には念を入れることも必要ではないですかね。うちも、既に三回も公取の談合排除命令を受けていますから、上から絶対証拠を残すような事はするなと、厳しく言われて困っているんですよ」

小路も資料に連番のサインを入れられ、目録を作る事は、何としても防ぎたいのが本音だが、公正取引委員会のことも決して嘘ではない。

公正取引委員会に対しては、他の会社も事情は似たり寄ったりで、経営陣はどこも摘発防止策に躍起になっている。だが、談合をまったく止めて業界団体から外れると、まともに会社運営が維持出来る訳もなく、裏では黙認しているのが現状である。

その代わり談合が摘発されても、営業マンの個人犯罪で逃げようと、社内規定の見直しに必死である。経営陣は談合の完全防止を目指している、だから、もし営業マンが勝手に談合規定に反するような事をしたら、営業マンの個人犯罪として、懲戒免職も適用出来ると言う訳である。

しかし、営業部門、個人の営業ノルマが変わらない現状で、こんな取り繕いは経営陣の自己保身でしかなく、単に営業マンに責任転嫁して犠牲を強いているだけなのだ。どこの会社も、業界での改善策は掛け声だけで、積極的なリーダーは現れていない。いや、最も重要な発注官庁を含めた、根本的な受注制度の改革には、国も消極的なままの状態が続いている。その下で、現実の業界慣行と向かい合い、受注を確保しなければならない営業マン、殊に調整担当こそ、その善悪の狭間で苦しみ抜いているのだ。

当然のように、最近は大手会社の営業マンの志気が弱まっており、今回の物件のように、

地元会社に食い込まれる事態が増えている。

談合調整を防ぐには、根本的な社会ルールの改革が先に来ないと、どうしようもないのである。特に自由競争になった場合の、ダンピング防止策を早急に整備しない限り、業界体質は将来も変わらないだろう。

「確かに、公正取引委員会対策は各社とも腐心されていますので、今回は通し番号を鉛筆で書き、調整後に各社が責任もって消しておくという案でどうでしょう」

司会の権田が、どうしても通し番号を書き込む事に拘る。ここまで言われたら小路もここで反対し、緑愛会メンバーに疑惑の目で見られる事は出来ない。

しかし、権田がここまで剣側に立つとは予想外である。どんな取引が出来ているのだろうか、と小路は不安になった。

「それで良いじゃないですか。私も賛成します」

剣の声に、メンバーの大半が同意の声を続ける。後は、地元の二社だけだ。

「西部さん、六合さんはどうですか。私共も、余りこんな細かい事はしたくないのですが、

大きい物件のときは慣例みたいなものです。我慢して貰えないでしょうか？」

緑愛会の司会役にここまで言われたら、同意するしかない。深見が斜に小路の方を見やると、苦い顔で頷いている。

「私どもは、色々な部署で役所とはお付き合いがあります。中には今は予算がなくても、来年度払いにするから、という形で急ぎの作業を頼まれる場合も多いのです。資料の中には、役所から入手した物も有りますので、部数の確認だけで資料の詳細は勘弁願えないでしょうか。その代わり、トーナメントの相手には詳細もお見せします」

西部の深見が最後まで抵抗する。中身を隠したままでトーナメントに入り、対戦相手によっては金額入り設計書を有効に使おうとする作戦である。

「それは十分理解できますので、各社の提出資料の部数確認だけでどうでしょう」

権田も、ここら辺で譲歩するしかないと判断した。無理押しして、地元会社と全面的に敵対する訳にも行かない。権田の関コンとしても、多摩地区では地元の協力を得なければ、大きな物件は受注できなくなるのだ。

「うちはそれで構いませんよ。地元さんなりの事情もあるでしょうから、我々のルールを

無理に押し付ける気は有りません」

剣の毅然とした発言で、この件は決着した。権田は、ホテルに預けておいたダンボールを取りに、フロントに降りて行く。

会議場に残ったメンバーは、あまり言葉も交わさず、タバコに火を付けたり、飲み物の残りを飲み干したりしている。

やっと三日目でここまで来たことの安堵感より、これからトーナメントでどこと当たるかを思案し、みな緊張感と不安感が入り混じった顔つきである。

ホテルのボーイに二個の段ボール箱を持たせ、権田は鉛筆とホテルの名前入り便箋を手にして部屋に帰ってきた。

何人か手伝い段ボール箱を開けると、上に積んである会社順にテーブルの左端から並べていく。

権田は並べられた順に封印を解き、各社の営業担当社に確認を取りながら、提案書、見積書、設計図面の順に数を読み上げ、鉛筆で薄く番号を振った。その結果を、ホテルの便

箋に部数と種別に分けて記入していく。
淡々と流れる作業であるが、各社の担当は、他社の番号と種別、部数を懸命に書き写し、資料の厚さと形を覚えようと懸命である。
いざトーナメントで対戦するときに、後から有利な資料を付け加えられない為である。

「それでは各社の資料をお返ししますので、順に取りに来てください」と、権田が各社を眺め回す。
権田は各社の資料を返し終わると、記入した便箋を見せながら説明する。
「問題はないと思いますが、各社の資料の部数などで今後不明な点がありましたら、私が控えた内容はいつでもお見せします。しかし、内身は開けていませんので、後はお互い紳士的な話し合いをお願いします」
飲み物を新しく取り寄せ、ボーイが各人に配り終えるのを見てから、権田は用意してきた小型の鋏を取り出し、ホテルの便箋を八枚に切断し始めた。
まるで手品師のような手付きで、八枚の紙を皆に確認させてから、鉛筆で薄く一から八

までの数字を書き込んでいく。
ここまで慎重になるのは、組み合わせひとつで何処がチャンピオンに立てるか、が決まってしまう場合も多いからである。
八枚の紙をくしゃくしゃに丸め、手元でかき混ぜてからテーブル上に一列に並べた。
水木は、権田のスムーズな手捌きを見ていると、子供のころにピアノのレッスンをしていたという、剣の話がなんとなく本当に思えて苦笑いを浮かべた。
権田の手品が成功していれば、この時にはもう両端の紙の籤は、別ブロックに振り分けられている筈である。
「それでは、右側の会社さんから逆時計廻りに籤を取って貰います。
全員が取り終わるまでは中を開けないでください」
先に開けてしまうと、連携している会社同士が籤を取り替えかねない。とにかく何が起きるか分からないのが調整なのだ。
航調の剣から順に、日総、東都、全コン、ワールド、西部、六合と続き、最後に残った籤を関コンの権田が取り上げた。

「それでは皆さん、中の数字を確認して下さい」
水木はどきどきしながら中を見ると、五番の数字が目に飛び込んできた。隣の剣の顔を見たい誘惑に駆られたが、思い止まり他社のメンバーを眺め回した。
全員、緊張しているくせに無表情である。ここで、下手に仲間のメンバーに目配せでもしたら、疑惑をもたれ降ろされてしまう。
「それでは一番をお持ちの会社さんから、手を上げて数字を皆さんに見せてください」
権田は部屋の隅から黒板を引き出し、左から順に並んだ数字の下に会社の略名を書いていく。
一番六合、二番航調、三番東都、四番西部、五番日総、六番関コン、七番全コン、八番ワールドに決まった。
水木は二番の声に剣が手を上げたとき、あまりの鮮やかさに思わず顔が緩みそうになったが必死で堪え、ワールドの小路と西部の深見の席に目を向けた。二人とも無表情の顔つきだが、内心は舌打ちしていることだろう。
水木には、今まで真っ暗だったトンネルの先に、ほんの微かな明かりが見えたような気

がした。

小路は航調が二番になった時は、何も不審を抱かなかったが、五番目に日総が手を上げたとき、初めて籤引きに細工が有ったような不信感が芽生えた。

今朝部屋に入ったとき、剣、権田、水木の三人が、天気模様の話で談笑していたときに気づくべきだった。あまりに夕べの雨が強かったので、天気の話を自然に聞き流したが、三人が固まって座っている事を警戒すべきだった。たぶん三人は大分前に来ていて、籤引きの手順を決めていたのだろう。

だが、これだけの理由では籤の結果に異議を挟めない。異議を挟むなら、司会の権田が右回りに剣から引かせたとき、左回りでも、左右交互でも主張していればこんな事には成らなかったのだ。

汗もかいていないのに、風邪を引いた時みたいに背筋が薄ら寒くなるのを感じていた。だが直ぐに、ほの暗い怒りが胸の奥に広がり始めた。

全コンの横山は、一回戦からワールドの小路と対戦する事になり、別の意味で困惑して

いた。

昨夜、六合の山崎から西部とワールドの深い仲を聞くまでは、小路と手を組み、航調を追い落とす腹であった。しかし、ワールドと西部が今後とも強い協力関係を続けるならば、全コンにとっても航調以上の脅威となり、多摩地区での大型物件の受注はかなり難しくなってしまう。

少なくとも今回の物件は、ワールド、西部に受注させる訳には行かない。いざとなれば、航調でも日総でも応援するつもりだ。

六合の山崎は、対戦する相手が決まってほっとしていた。

相手の航調は強敵というより、とても勝てる相手ではないが、横山の全コンと当たるよりはましだった。

今回の調整では、昨日まで横山と通じていながら、今日からはワールド・西部連合に味方しなければならない。いくら会社の為とはいえ、昨日あんな形で横山に決別を言わなければならないとは、自分が情けない気持ちで一杯である。

山崎は本来技術者であり、現場で作業しているほうが一番似合うし、自分自身も好きである。しかし、年を経っては現場に出る訳にも行かず、かといってデスクワークなどは、六合程度の会社でそう必要でもない。

六十歳過ぎになった時、だいぶ年下の二代目大野木社長は、これからはデスク仕事でゆっくりしながら若手の教育を頼む、と言って呉れたが、生真面目な性格から受けられなかった。自分から、これまでの顧客との付き合い人脈を生かして営業に廻ると申し出したときは、まさか営業の仕事が、こんな騙し合いの戦いなどとは思ってもいなかった。

それでも地元の会社同士で調整するときは、指名にさえ入れば、ある程度は順番に仕事は廻ってくる仕組みになっているし、特別に熱心に営業した物件は、他社もすんなり譲ってくれるのが普通だった。

今回の物件は金額も大きいし、六合程度の会社規模で全部の業務が遂行できるわけでもない。それが判っているから、発注先には時々挨拶による程度の営業しかしていなかった。

また、担当の谷田係長は長い付き合いだったので、寄ればお茶くらい出してくれるが、

提案書、見積もりなどの細かい話は端からする積りもなかった。

それが、大野木社長と親しい市会議員の広田が調査事業の事を聞きつけ、市役所の上層部に指名工作を始めた頃から、何だかおかしな方向に向かい始めたのである。

大野木にしても当初は受注する大手会社から、幾らかでも下請けの仕事を廻して貰えれば十分、という程度の期待であった。

それが、一月ほど前に全コンの横山から協力の申し出があり、渡りに船と喜んで会合を重ね始めて、ようやく大手の営業、談合の仕方を知った訳である。

昨夜も大野木から、西部に出向いて打ち合わせするように求められたが、山崎は疲れを理由に断ってしまった。大野木からは、今朝方自宅に、今日の調整前に小路と会い協力の打ち合わせをするよう指示がきた。

しかし、こんな腹の探り合い、騙し合いで仕事を取る、取られる、というような調整はもう懲り懲りだと思っている。

東都の野洲は、一回戦の相手が西部と決まり、いささか拍子抜けの気がしていた。この事

業は最初から出遅れていて、準大手の東都がどう足掻いても大手に追いつける筈は無かった。

指名にさえ入れば、受注出来そうな会社に協力を申し入れ、幾らかでも中身を分けて貰えばそれで良いのである。

だから、昨夜ワールドの小路より協力の依頼があった時は、渡りに船と喜んで受けたのだ。

もともと、野洲は東都での関東地区の談合担当であり、顧客に出向いて現場で営業することはまず無い。

従って、どうしても大手会社に協力する場面が多くなり、大手の会社から、業界接待を受ける事が度々ある。大手にしても、競っている大型物件では味方が一社でも欲しいから、かなり派手な接待もある。

大手にとって数社が競っているときに、東都の野洲は、いくらかの中身と少し贅沢な接待で味方してくれる重宝な存在で、何処も付かず離れずの付き合いをしている。

特にワールドの小路は、大手の強みで接待費がかなり使えることもあり、日頃からなにかと飲み食いに誘ってくれる一番のお得意様である。

東都でも、会社の上層部は野洲の悪評には薄々気づいていて、できれば担当を替えたい

のだが、長い間に培った業界調整のテクニックは無視できないし、何より下請けに近いとはいえ、仕事は十分に取ってくるので今でも黙認しているのが実情である。

今日は折角の小路の申し出であり、航調か日総でも対戦すればと腕を撫していたのだが、相手が味方の西部では否応無く譲るだけである。

やれやれ、こうなれば早く今日の仕事を済ませ、新宿歌舞伎町の行きつけの店で騒ぎたくなってきた。どうせ請求はワールドに廻せば済むことだ。そうだ、どうせワールドが持って呉れるのなら、久しぶりに高級風俗で遊ぶか。普通の飲食店風の名前で領収書が貰える店を、野洲は幾つか知っている。

関コンの権田は大分疲れてきたので、早くこの調整の目途をつけたかった。

当初は日総と航調がかなり優位だから、すんなり決まるかとのん気に構えていたが、初日の調整で地元を軸にした連携の動きが出て一気に波乱の展開となってしまった。

司会役としては、地元からも恨まれたくないし、進行の不手際で緑愛会のメンバーから吊るし上げられるのも困る。

昨夜電話で、剣から協力してくれと頼まれたときも本来なら断るところだが、話を聞くとワールドと地元連合の癒着が酷過ぎる。これなら司会役の立場を超えて、剣に際どい協力をしても、まだ中立に近いと思い受け入れた。このくらいで、丁度よいバランスかもしれない。

それに、剣にはずっと昔に仕事の上で助けられた事もあり、その後もなにかと世話になることが多かった。

また、剣の人間性や営業スタイルにも、権田は日頃から好感を持っている。時々一緒に食事や飲みに行っても、店では先輩として立ててくれるくせに、勘定は頑として剣が払う。自分の方が接待費を多く使える、と言い張っているが、権田が中途入社で社内での立場が弱い事を見越してのことだろう。

事実それほど業績が上げられない権田は、今の会社ではもう出世の望みも半ば捨てていた。

一回戦で日総と当たる事になったときは、細工した当人が偶然の面白さに、思わず笑いたくなったほどである。

日総の水木は剣と似たタイプだし、この業界の営業マンとしては好感が持てる。権田と

しては、何がしかの中身を保障されたらそれで良い。
後は司会役に徹する事で、このオドロしい様相を見せ始めた調整を早く仕上げよう。

「それではこれからトーナメントの1回戦に入りますが、入札までの時間も無い事ですから三時間位でどうでしょう。もう少し必要ですか?では、夕方四時までが制限時間という事にします。
念のためルールを確認しておきますが、両社の調整が付かず不調となった場合は、二社とも失格とします。其の場合は、それぞれの主張点を調整会議の場で報告して貰います。不調の理由次第によっては何らかの罰則が適用されますので、できるだけ穏やかな調整をお願いします」
権田がトーナメントにおけるルールを説明した。もちろん緑愛会のメンバーは承知の事だが、今回メンバー外の地元二社が入っている為に念を押したのである。
不調の場合の罰則というルールは、何の営業ポイントや理由も無いのに、ただ降りたく無い、というだけで不調にした場合は、相手会社に最終受注額と同額位を、別の物件で返

さなければならないのである。

そうしないと、負けているのを承知の上で戦略として譲らず、相打ちになってしまう事態が続出する。こんな場合は不調の理由を聞いて、どちらに非があるかは指名メンバーの合議で決まる。勿論、営業ポイントが本当に同程度で、やむなく不調にする場合は咎められない。

別の物件で返すとは、例えば自分の会社が調整でチャンピオンに成ったとき、借りのある会社にチャンピオンを譲る事もできる。また、自社が受注した物件の中身で清算することもある。

いずれにしても、莫大な損害を覚悟しなければならないので、余程の事が無いと不調にはならない。

しかし、今回の場合のように地元会社が入っていた場合は、仮に地元会社に非があって罰を請求しても、滅多に同物件で指名に入る事はないし、だいたい返済するだけの受注能力が無いので、うやむやになってしまうことが多い。

「それでは組み合わせの会社同士で、何処で調整されても結構ですから、四時までは必ず

ここに戻ってください。この会議室は連絡場所でもありますので、当社と日総さんの調整で使います。なにかルールで問題が生じた場合は、私はここに詰めて居ますのでご連絡ください」

権田の言葉が終わらない内に、何人かが立ち上がり組み合わせの担当者同士が連れ立って部屋を出た。

「水木さん、食事もこの部屋で取って良いかな。あまり部屋を空室に出来ないからね」

水木が承知すると、権田はホテルのレストランの電話を掛け、ルームサービスできるメニューを聞いた。結局、ランチタイムは軽食のみなので、水木がサンドイッチと権田がカレーライスを頼んだ。

「水木さんはこの物件の営業、大分頑張っていたらしいね。市役所の担当から、予算の目途が付かないころから世話になった、と聞いているよ」と、権田が口を切る。

権田は、雑談の延長のようにのんびりした口調で、水木に話し続ける。

「私はご存知だと思いますが、最初技術部門にいたので担当の篠田さんは、以前の部署から知り合いだったのです。最初は営業的なことより、技術関係の相談ばっかりでしたけど」

と、水木も説明し始める。

「はっはっははは、それぞれ苦労しているんだね。でも水木さんは技術の説明ができるから、役所も信頼しているよね」

水木も、権田にはどうやら本音で話しても良いような気がしていた。ここまで来たら、素直に営業の経過と内容を晒して譲るよう頼んでも、裏を掻かれる事は無さそうだ。

水木が資料の入った袋を開け、営業経過を説明しているところに、食事が運ばれてきた。

「このホテルも、レストランがもう少し充実していると良いんだがね」

権田はカレーライスを食べながら、話しかけてくる。役所の発注が重なる時期で、こんな面倒な調整が続くと、どうしてもホテルで食事を取ることになる。だから調整担当者は、各ホテルの食事内容には詳しくなってしまう。

「でも、このミックスサンドは結構美味しいですよ」

水木は営業に移ってからは、昼食時に食欲が湧いたことが無いので、サンドイッチなどの軽食で済ますことが多い。

その分、夕食のボリュウムが多くなるので、この頃は友子によく注意される。十年前に

比べて大分太ったのも事実だ。
「水木さんは食べ物なんか、どんな物が好きなの?やはり肉類が多いの?」
「いえ、生まれた田舎が海の近くだったので、今でも魚が合うんですよ。でも今の東京で、我々のような貧乏人は新鮮な魚を口にする事が出来ませんけどね」
「ふ―ん、ぼくは東京の近郊で育ったから昔からこんな物かな、と思っているけど、魚船に乗ると獲れたての魚は美味しいらしいね」
「ええ、たいていの魚は刺身で食べられますから。少し古くなると焼いたり、煮物にしたりですけどね」
「もう少し年取って引退したら、海の近くで船と波を眺めて暮らすのも良いなあ。・・・水木さんは帰る所があって羨ましいよ」
「さあ、故郷に帰れますかね。もう都会に慣れてしまったから、正月なんかに帰っても、三日位でもう退屈して都会が懐かしくなるだけですがね」
「それは故郷がある人の我儘だと思うよ。水木さん、その面では贅沢すぎるよ!」
「権田さんは、もう老後のことまで考えているのですか。老け込みますよ」

権田は、まだ四十五歳を過ぎた位の筈である。水木は冗談を言っている思い、軽い口調で応じてみた。

「いやそうじゃなくて、うちは娘が一人居るけど将来嫁に行ってしまったら、女房と二人暮しになるからね。それに女房も都会育ちだから、田舎の暮らしに憧れてね。僕も、こんなギスギスした仕事はどうも性に合わないし、機会があればどこか地方で生活したいと思ってね」

水木は、都会育ちに田舎暮らしは大変ですよ、と言ってみたかったが、どうも権田は本気らしい。大分前から真剣に考えてきたようである。

そういえば権田は良家の出だと聞いていたから、経済的な心配は要らないのかも知れない。確かに、談合のような後ろめたい仕事を長年続けていると、単純で退屈はしても良いから、心の休まる暮らしに憧れるのは分かる気がする。だが、それで権田の家族が幸せになれる保証は無い。

季節は夏に向かっているのに、水木の心の奥底に吹いてくる風は、次第に冷え切ってくる。

「ところで、もし水木さんとこが受注できたら、幾らか中身のこと考えて貰えないかな」と、

権田が突然仕事の話に戻った。
今度の調整では、水木は権田に籤引きの段階で大きな借りが出来ている。中身を要求されたら当然応じるしかない。
「ええ、出来るだけのことはさせて貰います。でも、権田さんとこの資料はまだ見ていませんが、構わないのですか？」
「良いよ、良いよ、うちは大して営業していないもの。資料を見て貰うほどの事は無いよ」と、権田が苦笑する。
生き馬の目を抜くような連中の中では、権田のこんな淡白さが、さほど営業成績を上げられない原因なのだろう。どうして営業の職を選んだのか分からないが、何時までも続けるのは無理に思える。
「有難うございます。今後どこかの物件で協力させと貰います」
これで一回戦は突破できた。次の相手はワールドと全コンのどちらかである。どちらも強力な相手であるが、戦い抜いて勝ち上がるしかない。

ワールドの小路と全コンの横山は、ホテルの近くにある大きな料理屋に入った。
この店はランチサービスもやっているが、値段がかなり高いので客の数は少なく、小座敷でゆっくり食事が出来る。
「どう、飲みながらゆっくり話そうか？」
小路は、久しぶりに晴れ上がり、少し暑いくらいの陽気に誘われて、冷たいビールを注文した。食事は和定食から、それぞれ天ぷらと鰻を選んだ。
「横山さん、今日は最初から本音を言わせて貰うつもりですが、今回は何とかうちに譲って貰えませんか。既にご存知でしょうが、この物件には色々事情があって、どうしても降りる訳にはいかないんですよ。その代わり中身で十分面倒見ますから」
小路は真っ直ぐ横山を見詰め、最初から気迫満々で挑むように横山に話し掛けてきた。
横山はしばらく無言だったが、ビールのコップを下に置きゆっくり返事の言葉を口にした。
「小路さん、実はうちも苦しい事情が有って、そんなに簡単には譲れません。と、いってもお宅も譲れない事情を抱えているみたいですし、今回は営業ポイントで堂々と勝負したほうが、お互い後に残らないでしょう」

横山は小路が地元会社をバックにして、本来仲間である緑愛会メンバーを、有無を言わさず降ろそうとするやり方が気に入らないのだ。

いや地元と組むのは自分も画策した事だから、そう目くじら立てる訳ではない。しかし、自分の会社が頭を取るつもりも無いのに、仲間を引き摺り下ろし、地元会社をチャンピオンにしようとしている、その事が納得いかないのだ。小路は、最後には間違いなく西部を担ぐはずだ。

「それは判りますが、今回だけは私の顔を立てて貰えませんか」

小路は、やはり横山は簡単には靡かないと結論した。やはり切り札を出さざるを得ないようだ。

全コンとワールドは、営業ポイントで言えばたぶん互角の状況だろう。失う物の無い横山としては、いざとなれば不調にして二社とも失格にすれば良いのだ。不調は横山に分がある。ワールドを降ろした功績で、航調か日総から中身を分捕れば済むことだ。

だから小路としては、まともに営業資料のポイント勝負に話を持ち込めないのだ。

話の途中に、注文した料理が運ばれてきた。二人は取り敢えず話を中断し食事を始めたが、

気まずい雰囲気からとても料理を楽しむ事は出来ない。

「ところで、全コンさんはこの頃株価も下がっているけど、社内の組織も大分変わるんじゃないの？」

小路は天ぷらを肴にビールを飲みながら、やんわりと尋ねてきた。

大手三社はいずれも株式を東証一部に上場しているが、全コンの株はこの半年間でかなり下落していた。

本業での業績は悪くは無いのだが、バブル時期に不動産に手を出したため、今はかなり経営が苦しいとの風評が囁かれている。

今度の株主総会で今の経営陣が退陣し、銀行から社長以下の役員が派遣されることが内定している。当然大きな組織の変更があるだろう。そのため上層部は、何とか自分の部署の業績を上げることに夢中になっている。

横山が、今まで以上に裏業を駆使して受注額に固執するのは、上層部の厳しいはっぱが影響しているためである。名義より下請けでも良いから、中身の受注額が欲しいのだ。

しかし、横山としては、今その話題には触れて貰いたくない。

「まあ、今は何処でもバブルの付けを払うのに大変でしょう。うちは早く精算出来るだけ、良い方じゃないですか」と、横山が話を逸らそうとする。

「しかし、全コンさんも銀行から経営陣が来ると、営業スタイルがだいぶ変わるかもしれませんね。航調さんの時は、業界の皆が大変だったですからねえ。あのときの再現だけは勘弁してもらいたいなあ」

同じ大手の航調も数年前に銀行から役員が入った時は、談合の全面禁止が打ち出され、地方も含めてらゆる調整団体への出席が無くなり、業界が大混乱に陥った。

もちろん現状では、一社だけの独断で事が改善される訳でもなく、航調自身が大幅な業績低下を招き、一年程でなんとなく元に戻ってしまった。

「さあどうですかね。うちでも、談合絶対禁止令が出るかも知れませんよ。私たち営業マンとしても、嫌な仕事は無くなったほうが良いですしね」と、心にも無いことを横山は言ってのける。

「そりゃ名刺さえ配っていれば、全コンさんクラスは指名に入るでしょうがね。だが、それで業績が上がるか、でしょう?」

談合すなわち調整というルールが無ければ、細かく顧客にサービスする必要は無い。指名にさえ入れば、顧客貢献など関係なく自由競争になるので、入札価格をいかに安くするか、だけで済むことになるのだ。

しかし、受注する物件の数は増えても、通常の五～七割位の受注価格になるため、結局は業績を下げるだけである。

かといって、ダンピング防止策が全く整備されていないわが国の入札制度では、正常価格で勝負したら絶対に落札は出来ない。

極端に言えば1億円の物件を十万円、二十万円で落札しても契約は認められるのだ。いや、一円でさえ認められてしまう。

「実はこの前K代議士のパーテイが有った時、偶然お宅の畠部長とお会いしましてね。パーテイの後でご一緒したんですが、その時中山市の件が出まして、うちは少し頼まれごとをしたのですが、聞いていますか?」と、小路は薄笑いを浮かべながら尋ねてくる。

畠部長は横山の直属上司ではないが、政界の担当で良く議員会館を廻ったり、政治家の集金パーテイに出席したりしている。

横山は突然ある不安感がよぎった。実は、中山市に指名工作などを頼んでいる半田という市会議員は、横山が今まで知らなかった人である。

だいぶ前に誰か適当な人が居ないか、と畠部長に相談した事がある。最近になって、畠部長が中山市役所に強い議員と紹介してくれたが、裏ではワールドと繋がっていた可能性が出てきたのだ。

もしそうなら、完全にワールドに弱みを握られていることになる。それも、今回の中山市の物件だけでなく、後々まで影響が残るのだ。

「そうですか。それは存じませんでした。ところで、済みませんが会社に電話する時間ですので、少し席を外させて下さい」

横山は急いで料理屋を出て、外の公衆電話から会社に電話を入れた。そして、運良く畠部長が在社していたので電話口に出てくれた。少し話すと、やはり半田市会議員はワールドの知り合いだったことが分かった。

横山の日焼けした顔から一気に血の気が引いて、青白く変わっていく。怒りから喉がカラカラに渇き、強張った舌から無理やり唾を搾り出す。

畠部長は現場営業に経験が薄いため、政治家のパーテイなどで出会う秘書や他社の営業からも、平気で政治家の関係者を紹介してもらう癖がある。

業界の出席者が少ない時、手持ち無沙汰になると知った顔のグループにすぐ近寄っていく。

それはそれで営業マンとしても優れているのだが、紹介されたのがライバル系の議員だったりして、後でなにかと困る事も多い。特に小路のような、寝業師を相手にすると大きな借りを作ってしまう。

「小路さん、うちの畠が大変お世話になりました、とお礼を言っていました。中山市の件は今後とも宜しくお願いします。六合市の件ですがやはり小路さんにお譲りします。その代わり、多少は中身も面倒見てくださいよ」と、横山がはらわたの煮えたぎる気持ちを隠して、静かに笑い掛ける。

恥ずかしさで逃げ出したくなるような場面だったが、これだけ会社として借りを作っていたなら、もう仕方がない。

たとえ横山が知らないと言っても担当地区内の事であり、そんな言い訳は業界で通用し

ない。畠に市会議員を紹介されたとき、どこと繋がっているかを確認しなかった、横山の完全なミスである。

先程から小路が強気で出てきたのは、この切り札を持っていたからだろう。横山はどうしようもない敗北感に打ちのめされ、何の物音も聞こえなくなっていた。

しかし、これで貸し借りは無くなった訳だから、まだ少しは救われる。この物件はどう転んでもチャンピオンに成れる訳ではないし、中身が少なくなっただけだ、と無理に悔しさを胸に押し込んでしまう。よくよく考えると、本命の物件でこのカードを切られるより助かった、と言えるのだ。

たぶん、小路もこの物件で切りたくなかったカードだろう。もしかしたら小路の狙いは、中山市の物件の横取りだったのでは無いだろうか、と横山は今になって気付き、背中に冷や汗が流れるのを感じた。間違いなく、今後の中山市役所ではワールドの勢力が強まるのだろう。

横山は、やはり小路は怖い男だと再認識したが、こんな奴に次は絶対負けないぞ、と心の奥深くに屈辱と怒りの焔を刻み込んで我慢した。

航調の剣と六合の山崎は中山駅近くのビルにある、貸し会議室に向かった。
剣がトーナメントの調整場所にと、あらかじめ午後から夜まで借り切っている。こういう細かい事まで気を使うのが、剣が発注先の担当に信頼される要因でもある。
食事は出前で取れることになっている。会議室備え付けのメニューから、剣が和風弁当を選ぶと山崎も同じものを注文した。
受付に食事の注文と一緒に飲み物を頼み、八人掛けのゆったりした四角いテーブルに落ち着いた。
「ここは良くお使いになるのですか」
山崎が多少緊張した顔で尋ねてきた。まだ調整が始まって三日目だが、初めて経験するような緊張に満ちた会議の連続で、相当に体と頭が疲れていた。
剣の目にも、山崎の髪の白さが一層増したような気がする。
「いやいや、そうでは有りません。今朝も話に出ましたが大きい物件の調整は慎重にしたほうが良いだろうと思い、目に付いたこの会議室を昨日借りておいたのです。特にうちは、

たとえ建前上でも社長通達で談合絶対禁止ですからね。露見すれば私も、懲罰を受ける事になり兼ねないのです」

剣は笑いながら説明したが、社長方針は厳然として生きており、もしこの物件で公正取引委員会の摘発でも受ければ、場合によっては退職せざるを得ない。

剣が業界人とあまり付き合わないのは、出来るだけ目立たないようにする、という自己防衛の手段でもある。

「そうですか、私どもの調整はレストランなどでざっくばらんに遣っていますので、さすが大手さんは違うなあ、と感心していたところです」

「本当はその程度で良いんでしょうが、なにしろ大手は何処も三、四回くらいの排除勧告を受けていますので、慎重すぎるくらい気を使っているのです」

大手会社は全国に数多くの支店、営業所を置いているので、その地区毎の談合組織に入らざるを得ない。そのひとつが公正取引委員会に摘発されても、本社自体が排除勧告命令を受ける事になり、累積回数は増えるばかりなのである。

二人は運ばれてきた飲み物に口を付けながら、しばらく大手と地元の立場の違いなど話

していたが、頼んだ和食弁当が届いたのでようやく食事を始めた。
「山崎常務は元々技術畑のご出身だと聞いていましたが、本当なのですか？」
剣は箸を止めることなく、ゆったりした口調で話しかけていく。
「ええ、体が元気なうちは現場を飛び回っていたのですが、年をとるとそういう訳にも行かず、それに今は観測機械も全部コンピュータ付きに変わってしまいまして、私どもの古い知識はまったく役に立たなくなってしまいました。いまさら若い人たちに教えようにも、そんな古臭い技術は笑われてしまいます」
「失礼ですが、山崎常務は今年お幾つに成られるのですか？」
「私は数年前に還暦を迎えました。現場ではもう完全な老兵ですね。この会社も長くお世話になっているのですが、そろそろ引退の時期かと思っています」
「いやそんな事は無いでしょう。若いときに現場で鍛えておられますから、まだまだお元気ですよ」と、剣は心から賞賛の声を掛ける。
「そう言われますと嬉しいのですが、なにしろ今でも算盤で、受注額の取り纏めなんかしていますから、若い事務員にも笑われています。昔は先代社長の大野木と決算時期などは

数字を読み合わせながら、夜遅くまで算盤を弾いていたものですがね」

「今の社員は、小さいころから電卓ばかり使っていますから、算盤の使い方も分からなくなっているのでしょう。でもそんな事では、暗算なんかぜんぜん出来なくなりますよ。だんだんと、馬鹿な大人が増えてしまいますね。実は私も算盤は苦手なので、暗算なんかで計算出来る人に出会うと、それだけで尊敬してしまいます」

「算盤は良いですよ。私も二桁くらいの足し算は暗算で今でも出来ます。昔は三桁でも出来たのですが、もう駄目ですね。剣さんは、三角関数などの計算で対数表を使っていた事はご存知ですか？算盤でも間に合わない計算は、対数表が頼りだったのですよ」

「私は最初から営業畑でしたから、実際に使った事は無いです。そういえば、日総の水木さんは新人のころは、現場の旅館に泊まりこんで作業をしていたので、昼間の観測結果を夜遅くまで計算していたそうです。でも疲れてくると、対数表の細かい数字が見えなくて良くミスしたと嘆いていましたよ」

「そうですか、水木さんは現場が分かる人なのですか。なるほど、役所の人が頼りにする筈ですね。じゃ対数表を使える最後の世代かも知れませんね」

山崎は感心したような、なんとも嬉しそうな顔付きになった。自分と同じように苦労した話を聞いて、きっとはるか遠い昔の、辛くてまた楽しかった記憶が蘇ってきたのだろう。

この業界が発展してきた裏には、こんな名も無い人達が、真夜中まで必死で算盤や対数表で膨大な計算を行い、日本中に地図の基本となる標識を埋めて来たからなのだ。

わずか十年位で、物凄いコンピュータ化が進み、どんな計算も何十倍も簡単になったが、それで本当に技術が進歩したのだろうか、と山崎は自分の半生を思い起こしていた。

剣はこの業界は、豊かな経験を持つすばらしい人達をあまりに粗末に扱ってきたのではないのか、と思い始めていた。いや、日本中があらゆる分野で、豊かな経験より目先の便利さ、本物より簡便な出来合い、を選択してしまったのではないかと思えた。

そして、話を続けるうちに山崎の実直な性格が、段々と好きになってきた。こんな人を騙したり、はったりで誤魔化すのは止めようと、心の隅で思い始めている。

「じゃ、うちの資料から先に説明しますが、宜しいですか」

食事を終えた剣は資料の袋を開け、先ほど振られた番号の順に説明を始めた。

提案書、特記仕様書、見積書、図面とも、剣は何時もなら他社に細かく見せる事は無い

のだが、山崎が興味深く眺めるので、全部手の内をさらした。

もし、山崎が手を結んでいる西部の深見に全部喋ったら、かなり不利になる事もあるのだが、たぶん山崎はそんな事はしないだろうと考えたのだ。

「大変な営業ですね。これだけの資料を作成して役所の担当さんに説明するのは、時間も人も大分掛かったでしょう。それに、見積もりは発注設計書と、殆んど変わらないですね。役所も大分参考にしているのが良く分かりました」

山崎はこれじゃとても敵わないと思った。六合のような小さな会社では、とても及ばない技術内容の高さと、細かい必要経費の積み上げ方である。

おそらく市役所の職員が自分達だけで、これだけの発注図書を作成しようとしても、とても不可能だろう、と山崎は感心した。それほど特殊で、高度な技術提案も含まれていたのだ。

だからこそ、役所は大手の会社に参考資料の提出を求めるのだ。山崎は自分の会社と大手会社とでは、総合力で格差がありすぎることが良く分かった。

「剣さん、よく分かりました。これほど細かい営業をされているのなら、うちは潔くお譲りします。どうか次も頑張ってください」と、山崎が白旗を揚げる。

「有難うございます。今度またご一緒する機会がありましたら、出来るだけの協力はさせて貰います」と、剣が応じる。

剣は深々と頭を下げながら、やはり正面から当たり全部晒して良かったと思った。地元会社は営業資料を無視して、とにかく地元の顔を立てて譲ってくれ、の一点張りで主張してくる事が多く今まで大分泣かされて来ていたからだ。

剣は山崎を見ながら、もしなにか地元で出来る仕事が有ったら、技術部門に頼んで仕事を廻してやろう、と考えていた。

山崎の白髪頭と憔悴した顔を見ていると、何だか自分たちのしている事が情けない気分になる。業界の発展に汗水垂らしてきた、名も無い功労者に恥ずかしい事をしているのだ。剣は会社としての損得抜きで、個人的に山崎を応援したくなった。

西部の深見と東都の野洲は、深見が行きつけの小料理屋で話していた。ほんらい昼間は休みなのだが、馴染み客の深見が無理を言い、簡単な料理だけを頼んでおいたのだ。

表の看板は準備中になっているので、他の客は入ってこない。店主も料理と飲み物を置

いて引き下がった。これから夜の開業に向けて、下拵えをするのだろう。

「昨夜航調の小路さんから、協力の話しがあったので大体の事は判っています。しかし、一回戦で西部さんと当たるのは惜しいですね。航調か日総だと良かったのですが」

野洲は、どうせ西部から中身は貰える事が分かっているから、調子よくお世辞を並べている。

本来なら会社の規模や古さでは、西武より東都がはるかに格上であるが、今回は野洲が中身を分けて貰う立場だから下出にでているのである。

野洲にとっては、次に何処かの物件で一緒になっても、その時は敵に廻るか、味方になるか、その時々の組む相手と事情によって代わってくる。

分かり易いと言えばそれまでだが、緑愛会のメンバーも野洲を軽蔑しながら、条件次第で何処にも転ぶという便利さから、結局は重宝しているのだ。

野洲にしても、各社の担当から飲食の接待も受けられるし、仕事もほどほどには廻して貰えるから、何の不満も無い。ただ自分の会社名義の受注があまり無いだけであるが、談合屋と割り切っている野洲にとっては痛くも痒くもない。名より実が野洲の勲章でもある

のだ。

「そうでもありませんよ。東都さんが協力してくれたので、大手会社さんを相手に一回戦を無難にクリアー出来る訳ですからね。うちも大いに助かります。この物件でも、揉めて皆で合議する事が有るときは、どうか宜しくお願いします」

深見は野洲に形ばかりの頭を下げてから、東都に分けてやる中身のことを考えて溜息が出そうになった。航調、六合、東都、後どれだけ喰い付かれるのだろうか。例え受注できても、自分の会社の取り分はかなり少なくなりそうだ。

しかし、深見ほどこの業界を知っている人間でも、野洲だけは今後はあまり付き合いたくない男である。簡単に転ぶようで、どこに付いた方が得するかの判断は、異様なほど正確に下してくる。まさに幾多の調整で培った、磨き抜かれた芸とも言える嗅覚だ。

だから、本当に敵に廻してしまうと、恐ろしい相手でもある。

制限時間の午後四時になる前に、既に全員が朝の会議室に集合していた。

「それでは調整の結果を報告して貰います。一組目はどうですか」

司会役に戻った権田は、今朝より生き生きしてきたようだ。司会に徹することが出来るので、ストレスも大分解消したのだろう。

「六合さんに譲って頂き、うちが勝ち上がりました」

航調の剣が勝ち名乗りを上げた。西部の深見は少し嫌な感じがしたので、横に座っている山崎の顔色を窺った。六合の山崎はもう少し抵抗すると思っていたのだ。

山崎が晴れ晴れとした、穏やかな顔をしているのが気に入らない。山崎は中身を要求するタイプではないので、餌に釣られたとは思えない。後で細かく山崎と大野木に問い質さねば、と深見は僅かな疑いを抱き始めた。

「二組目の、西部さんと東都さんはどうですか」

西部の深見が手を上げ勝ち名乗りを告げた。続いて日総の水木、ワールドの小路が手を上げた。

「それではこれからトーナメントの二回戦に進みますが、組み合わせは航調と西部、日総とワールドで宜しいですね。一回戦で譲られた会社さんは帰られて結構ですが、もう一度

皆で会議する必要があるときは私のほうから連絡させて貰います。チャンピオンが決まりましたら、直接その会社のほうから連絡して貰いますので、その指示に従って下さい。このホテルの清算は、取り敢えず私が済ませて置きますので、後日各社さんの均等払いでお願いします」

各社の名前をホテルの清算書に残すと拙いので、幹事会社の名前で払い、後で各社に分担金の請求をするのが慣例である。

「それでは四社さんだけ残ってください。他の会社さんは連日ご苦労様でした」

権田の言葉が終わらないうちに、もう野洲は帰り支度を始めていた。まだ少し時間が早いが金曜日の事だし、歌舞伎町の何処か行きつけの店がもう開店している筈だ。

「今日、これからすぐ始めても大分時間が掛かりそうですので、制限時間は明日の正午という事でどうでしょう」

明日はもう土曜日である。来週の火曜日十時が入札であるから、もう時間はあまり無い。

チャンピオンになった会社は、月曜日中には発注先の設計金額を確認し、自社の入札金額を各社に連絡しなければならない。

以前は入札当日に教えていたが、世間の目も有り入札直前に各社が接触するのは拙いので、今は前日に電話連絡でやり取りする。

チャンピオン会社の入札額を超えるように、アリバイ的に自社の入札見積もりの算出を行う会社も有る。もちろん、一回の入札で落札できない場合も有るので、二回目以降のチャンピオン会社の金額も教えて置かなければならない。

「明日の正午で良いでしょう。何処に集まりますか？」

剣が皆の顔を見回した。明日は土曜日なので、ホテルはどこも込み合うかもしれない。

「やはり地元は避けて、新宿辺りでどうですか？」

水木の提案に皆が頷く。もし市役所職員や指名に漏れた会社などに、指名された会社が集まっているところを見られたら、それだけで大問題になってしまう。

そんな場合は会合の中身などに関係なく、無条件で談合と判断されるのだ。

「新宿駅西口に、談話ルームという変わった名前の喫茶店がありますが、あそこなら土曜日は空いていますよ」

小路の提案にみんな合意した。西口から少し歩くことになるが、ビジネス街にあるため、

土曜、日曜の客はかえって少ない。

それに名前の通り、少人数の会議が出来るよう奥には間仕切りの部屋もある。

「それでは奥の部屋が空いていたら、私の名前で予約して置きますから、昼十二時集合という事でお願いします。それと、これは取り越し苦労かもしれませんが、もし万が一不調になる組があった場合は、時間的に全社を集める時間がありません。その場合、善後策はまた後日話し合うことにして、今回の調整では二社とも無条件に失格としたいのですがどうでしょう」

厳しいが止むを得ない処置と全員が了承した。

権田はホテルの清算を済ませたら帰る、と部屋を出て行った。権田は調整から降りている訳だから、明日は司会という役目の為だけに新宿まで出掛けて来なければならない。

調整の幹事会社になると、本人が苦労するだけでなく家族サービスも難しくなる。

《三日目　夜》

航調の剣と西部の深見は、傍目には仲良さそうに連れ立ち、決戦の場となる新宿に向かった。二人はこの調整が長時間に亘ること見越し、新宿にあるシテイホテルの部屋を話し合いの場所に選んだのだ。

ホテルであれば、食事も飲み物もルームサービスで頼めるし、疲れた時には仮眠も取れる。また、他人に聞かれる心配が全く無いのも有り難い。剣は、長時間の調整には良くこのホテルを使うので、中山市を出る前に電話で予約を入れておいたのだ。

「剣さん、今夜は早く決めて何処かへ飲みにでも行きませんか？」

深見が心にも無い事を口にして、相手の反応を測り始めた。

この組み合わせは、今回の調整で最も激しいバトルが予想されるのだ。とても早い時間に決着する事などあり得ない。いや、制限時間までに間に合うかどうかが心配される。

「そうですね。ぜひ一度二人で飲み明かして見ましょうよ」

剣も冗談ぽく答えながら、本当に二人で腹を割って飲んでみたくなった。ぐでんぐでんに酔えば、もしかしたらワールドとの関係や、また地元の事情についても本当のことを話すかもしれない。

しかし、この深見がその程度の軽率な人間とも思えない。ワールドの小路さえ手玉に取りかねない奴なのだ。深入りは危ない、危ない、と一瞬描いた目論見を苦々しい思いで断ち切った。

「剣さん、それじゃ前置き無しで本題に入りますけど、実は市役所の意向はうちなんですよ。市長サイドも了解している事なのですが、こんな時勢ですから表立って天の声などは出せません。その代わり金額入り設計書は事前に貰っています」

深見はここが勝負所と真っ向から打ち込んできた。剣が、中身の餌に釣られるような人間でない事は良く分かっていた。もう、百パーセントかゼロの勝負になるしかないのだ。

それに深見が持つ切り札は、昨日やっと手に入れた金額入り設計書だけしかない。

「今額入り設計書は、調整の初日に封印した資料に入っていたのですか?」と、剣が受ける。

剣は、西部が調整前には入手出来ていない事を、承知の上で問い返したのだ。

「いや、これは最高クラスの秘密資料ですから、たとえ緑愛会の方々といえどもそう簡単に渡す事は出来ません。だから、私がずっと手元に持っていました。ご理解いただけると思いますが、もしこの資料の流出が発覚したら、業者だけでなく役所も大変な事になりますからね」と、深見が苦しい言い訳をしてくる。

「しかし困りましたねえ。いえ、決して西部さんが仰る言葉を疑う訳じゃないのですが、最初から金額入り設計書の事が分かっていれば問題なかったのですが・・・・。特殊事情が無い事を前提に、今日まで調整を続けてきたのですからね」剣は初日の確認に拘る。ここで金額要り設計書を少しでも認めれば、もう負けを認めるようなものだ。

「その点は十分お詫びいたします。緑愛会のメンバー皆さんに迷惑お掛けしたのなら、皆さんが御揃いの場で謝罪しても構いません」

深見としては、金額入り設計書に陽の目を当てるなら、メンバー全員居たほうが都合いいと判断している。少なくともワールド、東都の援護は受けられる。ここで剣と突っ込んだやり取りすれば、次第に不利になりそうだ。

「もうここまで来たら、皆が揃う時間も無いでしょう。金額入り設計書は一応参考資料と

して、話は前に進められませんか」

剣は何としても、金額入り設計書の有効性を認める訳にはいかない。それさえ外せば、他の資料や営業経過の濃さでは、絶対負けていない自信があるからだ。

それにしても資料の開封時に、権田に連番の数字を書き込ませて正解だった、と剣は胸を撫で下ろした。連番が無ければ、堂々と最初から封印資料の中に有ったと主張したはずで、東都の野洲も確認したと言い張ることが出来ただろう。

「しかし、この資料をうちが貰っているという事実は、役所の意向が有ることに成りませんか？」と、深見が食い下がる。

深見はこの資料を認めさせる以外に、剣に勝てるカードを持っていない。

しかも忌々しい事であるが、権田が連番を書き込んだばっかりに封印した中に、他の資料も潜り込ませる事が出来なくなってしまった。

もしかしたら、これも剣と権田の仕組んだ作戦だったのかも知れない。と、剣を睨みつけながら、唇がスウーと乾いてくるのを感じていた。

剣がどうしても認めないのなら、深見としては不調にしても構わない、と腹の底で覚悟

を決めた。だが、もう一つの組の成り行きが気に掛かる。不調にして、剣と抱き合い心中のリスクを侵しても、ワールドが日総に負けていたらどうにもならない。

「いやそれだけでは役所の意向、天の声だと認め難い場合もありますよ。金額入り設計書だけなら、複数の会社が持っている事が、たまに有りますからね」

「過去にはそう言う事も有ったでしょうが、今回持っているのはうちだけでしょう。何とか地元の立場を理解して貰えないでしょうか」深見は一歩も引かない気概で食い下がる。

「そうですね。・・・それじゃ私の提案ですが、西部さんの営業経過を聞かして貰って、納得できるものならお譲りしますが、どうでしょうか。別に資料を付き合わせて、細かいところまでうちの資料と比べる事はしませんから」

金額入りの設計書を認めるかどうかで、この勝負は決まるわけだから、お互い引き下がれる訳がない。剣の提案も所詮は駆け引きでしかない。

発注先への貢献度、すなわち提出資料の優劣なら合理的な判断方法もあるが、金額入り設計書を市役所の意向と認めるかどうかは、それぞれの言い分が有るだけで判断基準などは有り得ない。

たぶん明日まで話し合っても何の結論も出せず、このまま同じ状態が続くだけだろう。最後は時間切れで不調になるかも知れない。

剣としてはそれでも良いと腹を括った。もう一組の経過も気になるが、水木のことだか必ず勝ち上がるだろう。

今回の物件で、水木がそれだけ価値のある営業を展開したのは、みんな判っている事だ。そうなれば航調とワールドが失格して、日総がチャンピオンに立てる。剣としては、ワールド、西部の受注さえ阻止出来ればそれで構わない。

ワールド・西部連合の強引な横取り戦術をぶち壊せれば、今後の調整にも大きな影響を残す事が出来る。問題は金額入り設計書を入手するのに、市の上層部や議員まで動かしてとすれば、その後始末がどうなるかだ。

業界秩序など歯牙にも掛けないあの政治家連中が、何の見返りもなく、おめおめ引き下がるわけが無い。必ず強烈なアクションを起こしてくるだろう。剣が一番恐れていることは、場合によると公正取引委員会を動かされることだ。地元会社を通じて、今度の談合情報が筒抜けになっている。

「しかし、うちとしては提出資料云々より、金額入り設計書の扱いが大きな問題と判断していますから、その前に資料の比較は出来ません。・・・どうです、一休みして食事を取りませんか。どうも長引きそうですからね」

二人は、備え付けのルームサービスのメニューを見たが、あまり気乗りせず、気晴らしにレストランに向かった。

このホテルのレストランとバーは最上階にあり、新宿の夜景が一望できるので若い人たちにも人気がある。

「剣さん、私はちょっと会社に連絡を入れますので、先にメニューを見ておいてください」と、深見が離れる。

深見はフロアーの隅にある、しゃれた作りの電話ボックスを見つけて中に入る。剣がレストランの入り口で振り返って見ると、手帳を懸命に眺めている。自分の会社なら手帳を見たりはしない。ダイアル先はたぶんワールドの小路だろうと思い、苦笑を浮かべながらレストランの重い扉を開けた。

金曜日なので席が有るのか心配だったが、タイミングが良かったらしく、窓際のテーブ

ルがひとつ空いていた。だが、これほど流行っていた店でも直ぐに席が取れるとは、世の中は確実に不景気に向かっているようだ。

剣は運ばれてきたメニューをテーブルに置き、なんとなく窓の下に広がる新宿の夜景を眺めやると、いつもと変わらず猥雑な活気のある喧騒が聞こえて来そうである。

ふと、昨夜水木と一緒に見た、雨の中の新宿の光景が思い出されてきた。東にある新宿御苑と、南に見える代々木の明治神宮の辺りだけが、闇の中から妖気を放っているように不気味に静まり返っている。

空は晴れ渡っている筈だが、ぎらつくネオンサインや無闇に窓を輝かせているビルの、無遠慮な光の洪水の中では、星が見えるわけも無い。新宿の街は、漆黒の宇宙空間に浮かぶ下品な夢の島かもしれない。

この街は、夕方から明け方まで人間世界に現れ、お金という呪文さえ唱えれば、薄っぺらな一夜の夢を叶えてくれる。そして、何処の国のとも言えない、怪しげな匂いと言葉が氾濫している。

剣達は、いや水木達も、この安っぽい架空世界の片隅で、それでも人目を憚りながら、

あらゆる手段を繰り出し必死に勝ち負けを争っているのだ。

よく考えれば、愚劣で不毛で、そして惨めさだけが残る、疎ましい戦いなのだ。剣としては、それでも水木にはどんな手段を使ってでも、必ず勝ち抜いて貰いたかった。

小路と水木はその頃、中央公園が見下ろせる高層ホテルの一室で対峙していた。二人は夕食を、ホテルの近くにある地下街の蕎麦屋で、早々と済ませていた。

水木は今夜たぶん徹夜になると見越して、たっぷり食べて置きたかったが食欲は全く無い。連日の疲れで、もう体が受け付けなくなっている。小路に付き合い、ざる蕎麦を一枚だけやっと食べたが、胃の中に蕎麦の硬い塊がゴリゴリ押し入っていくように痛む。蕎麦湯のやさしい口当たりが、何とも有り難かった。

調整が何日も続くと、何時もこんな状態になるのだ。胃腸の具合も最悪だが、背中もだいぶ痛み出している。緊張と睡眠不足に、今回は余分なストレスが溜まって来ているのだろう。水木は、何としても入札の日までは耐え切らねばならない、と脂汗が浮いた顔を引き攣らせ気力を振り絞る。

小路はカツ丼の外にざる蕎麦まで頼み、水木の食欲の無さを笑っていた。本音を言えば、小路にしても食欲は無いのだが、たとえ食事にしても最初に水木を圧倒しておきたかったのだ。

小路としてはここで日総を倒し、何とか西部かワールドがチャンピオンになる道を切り開きたいが、絶対勝てるだけのカードを持ち合わせていない。

この連合の切り札は昨日やっと入手できた、金額入り設計書だけなのだ。その切り札は深見が持ち、剣を相手に今頃は既に使っているだろう。

小路が西部との連合で今回の物件に臨んでいるのは、議員関係の後押しもあるが、航調にこれ以上地盤を荒らされたくなかったからだ。

もともと、西多摩地区はワールドの地盤であったが、剣が担当してから瞬く間に航調に切り崩されていた。それだけにこの大型物件だけは、負けられない気持ちが強い。また、会社の上層部からも強く檄を飛ばされていた。

小路は、何とか西部の深見と連絡を取りたくて焦っていた。航調・ワールド戦の状況次第では、自分の戦術が大きく違ってくるのだ。

「ところで何時も通りの進め方で行きますか?」と、水木から口火を切った。

水木は、本当に体が弱ってくる前に早く決着をつけたかった。長引いて仮眠を取る暇も無くなったら、どんなミスを侵すか分からないし、時間切れで不調という事もあり得る。

不調になれば西部、航調組の勝者が無条件でチャンピオンに着ける。だが水木は、もう一組の戦況には全く興味が無かった。自分が勝ち上る以外の事は、此処まできたら何も考えたくなかった。

「まあゆっくりしましょうよ。さっきの蕎麦はさすがに余分でした。腹が膨れすぎましたよ。ははは」

小路は照れくさそうに笑いながら立ち上がり、部屋に備え付けの茶器で緑茶を淹れる準備を始めた。ポットが沸くまでの間にテレビのスイッチを入れ、七時台のニュース番組に合わせる。政治、経済関連の話題を伝えていたが、特に興味を引くニュースも無かった。

「小路さんのところは、東北の公正取引委員会の影響は有るのですか」

水木は仕方なく今業界で波紋を呼んでいる、談合摘発に話題を振ってみた。

「うん、うちも調べられているけどえらい迷惑でね。よく調べたらあの地域の協会には、付き合いのある地元会社に頼まれて入っただけさ。だって地元の会社中心の協会だよ、う

ちなんかあの市では指名さえあんまり無いんだから」

これは本当の事らしい。日総は準大手でしかなく、もともと営業活動を熱心に行っている地域ではないので、たまたま誘われなかっただけの事である。

大手会社は全国的な営業展開を図っているため、地元に業者団体がある場合は入らざるを得ない。地元業者の仲間内でも発注量が少なくなると争いごとが増え、最悪は負けた方が公正取引委員会へのたれ込みとなる。大手はそのとばっちりを受けただけらしい。

「でも調整には参加していたんでしょう」

「そりゃ調整には参加するさ。でもほとんど地元会社から電話で宜しくと頼まれただけらしいよ。会議の出席なんか親睦会のようなものに、年二，三回くらいしか出ていないから」

さすがにこれは迷惑な事である。こんな事で摘発されていたら、全国で仕事にならなくなる。だからといって、大手は地元の親睦団体に入らない訳にも行かない。

「これで排除勧告を受けたら、確か四回目になるんじゃないかな。公正取引委員会も我々のような弱小業界じゃなく、ゼネコンみたいな大きな組織でも追いかけて貰いたいよ」と、小路は自棄気味に公取を批判する。

しかし、自分たちが不正な事をしているのは自覚しての言い草だから、どこか歪んだ批判になってしまう。水木も自嘲気味に笑っているだけだ。

「東北の問題の市役所の発注金額は、一件当たりどの位ですか」と、水木は聞いてみた。

「よく分からないけど、大きい物件で二百万位だと思うよ。そのくらいの物件を自由競争で地元と争ったら、大手は役所から締め出し食らって仕事にならないよ」

たしかに小路の言うとおりである。役所も地元業者だけで指名をしたいのだが、公正の建前から大手会社も加えるだけなのだ。もちろん、地元が受注する事は承知の上である。

「うちら大手は株式も上場しているだけに、こんな事が新聞で報道されると全国で批判が集中するからね。それに株主からの苦情も多くなるし総務担当者は大変なんだ」

小路はマジに嘆いている。確かに上場会社はある面では公共性が求められ、不正行為は糾弾されるべきだが、日本の経済構造自体の問題は一企業で解決できるものではない。

「うちみたいな小さい会社では良く分かりませんが、株主の苦情はそんなに厳しいのですか」

「株主も色々からね、もちろん正義心からの怒りもあるが、大半は株価が下がる事を心配しているのさ。経営者にしたって株価が下がると困るからね。本音では業績の維持上は談合も

止むを得ない、と思っている癖にね。株式相場が市場原理などといわれるが、所詮は私情原理でしか動かないのさ。でも、今後この業界は色々変わると思うよ、変わらなきゃ駄目だよね」

「我々だって、談合を喜んでやっている訳ではないですからね。自由競争が望ましいのは分かっていますが、ダンピング禁止の法律が整備されない限り、どうしても続けるしかないでしょう?」

「そうだよね。じゃあ、そういうことで頑張って調整を続けるか!」

二人が寂しい乾いた笑い声を上げているときに、小路のポケベルが鳴り出した。

「会社から連絡が入った。ちょっと電話するよ」

小路が部屋の電話を使い、会社の電話を繋ぐと上司の上原部長である。

「今何所だね?ちょっと込み入った話が有るけど・・・」

「部長、今は日総さんと調整中ですが、急用ですか?」

小路はしばらく上原の話を聞いていたが、何かばたばたした事態が生じたらしい。水木は、相手が上原部長とは察したが、西部の深見からの伝言とは気付かなかった。

しばらくして電話を切った小路は、笑顔を見せながら席に戻ってきた。

「いやあ、先ほど話した東北の件だけど、社長が大分怒っているから、談合の疑いのあることは一切するな、と上原も直接言われたらしいよ。うちの上原も気が小さいから、心配して一切証拠となるようなことは残すな、とキツイ命令さ」

「でも、今までも似たような事は有ったでしょう?」と、水木は不審がる。

「どうも今度は本気らしく、東北支店長以下の処罰をするみたいだね」

小路は今話していた事にかこつけて、懸命に話を別のほうに向けていく。上原の電話は、西部が航調相手に苦戦している事を伝えたものである。

「そうですか、それじゃこの物件の調整は止めるのですか?」

水木も何となく不審が疑惑に変わり始めた。調整中にそんな話をするのは何か不自然である。

「そんな事はしないよ。ただ証拠を遺したくないだけさ。これだけ会社の為に頑張ってきて、談合ひとつで首にでもなったら大変だからね」

小路は慌てて打ち消した。西部が劣勢ならこの組でワールドが絶対に勝ち上がらなくてならないのだ。

しかし、深見はどうしたのだろうか。金額入り設計書を持っていながら劣勢とは、少し予想外である。もし二社とも負けたら、代議士秘書である臼田の怒り狂う赤ら顔が目に浮かぶ。

小路としては、決して臼田に好意を持っている訳ではないが、相当な力を持っているのも承知している。臼田はプライドも高いので、せっかく金額入り設計書まで入手して渡したのに、他社に受注されてしまったら、自分が虚仮にされたと思うだろう。

その場合には後始末が容易ではないだろうと思い、だんだん暗い気持ちになった。

「それじゃ、そろそろ資料の確認を始めましょうか」と、水木が声を掛ける。

水木は、早く本題の進行を急ぎたかったのだ。愚図愚図していると、何処かで、何かが起こりそうで不安になっていた。

「まあ資料はいいけど、実は水木さんに話して置きたい事が有ってね。去年まで日総さんが独占してきた、中山市の道路調査の件だけど、いろいろ噂が流れている事知っている？」

「何でしょうか？今年も営業をさせて貰っていますから、発注があれば、現場説明の発注図書でお話をさせて頂く積りですが・・・」

「日総さんが指名に入れば、そうだろうけどね。色々動いている会社さんも有るみたいだよ」

小路は、六合市の営業資料でほとんど勝ち目が無いのは分かっているから、中山市の物件を使い、搦め手から攻めようと考えていた。少し時間を稼いで、航調と西部の成り行きを知りたかったのだ。日総と喧嘩するにしても、あまり汚い事を仕掛けると、今後の物件調整に大きな影響が出てしまう。調整とは、表向きは紳士的な常識ある態度で争うことが原則なのである。

「ええ、うちもどこかの会社が市会議員さんを使って、裏でごそごそ動いている噂は多少とも訊いています」

中山市の物件には、大手であるワールドも毎年指名に入っている。去年までは日総の営業資料がしっかりしているので、問題なく納得してもらっていた。

水木はまさか全コン以外にワールドまで、中山市の物件に手を出しているとは思っていなかった。

「誤解しないで貰いたいんだけど、別にうちがどうしようと動いている訳じゃないよ。市会議員さんが、地元会社を優先的に指名しろとねじ込んでいるらしいよ。地元会社の育成という名目でね。もちろん後ろには、別の会社が居る筈だけどね」と、遠まわしに議員の動きを伝えて脅しを掛ける。

「・・・・・・？」水木は黙っている。

水木には小路が何を言おうとしているのか、さっぱり見当が付かなかった。

「でも地元や別の会社が指名に入ったところで、日総さんがいる限りどうにもならないし、まあ調整不調で自由競争にするくらいかな」

「よく分かりませんけど、そうなった時はうちもかなり低い金額で入札すると思いますよ」

「そうだよね。だから日総さんを指名から外そうと画策しているらしいよ」

小路は、その動き回っている張本人の半田が、元々ワールドと繋がりの深い市会議員である事はおくびにも出さない。当然、水木もこの議員と全コンとの繋がりしか想定していない。小路がどんなカードを持っているのか、水木の胸の奥に黒雲が広がってきた。

「しかし、うちは去年までの業務で大きなチョンボはしていませんよ。うちを外す、どんな理由があるんですかね？」

「理由は色々付けられるさ。たとえば同じ会社が、四年も五年も続けて落札するのは尋常ではない。不正防止のためにも、指名業者を入れ替えろ、と迫られたら市役所の上層部も無視できないよ」

「小路さんは、何か裏をご存知なのですか？」
水木にも、なんとなく小路の腹が読めてきたような気がする。
「特に裏を知っている訳ではないけど、うちも多少知っている市会議員さんがいるから、その動きを教えて貰ったのさ」
確かに半田は、全コンの代理として動きながら、役所や地元会社の事情はすべて小路に教えている。いや、全コンには喋らない事も小路には報告している。そのくらい二人は深い関係だったのだ。
「そこでどうだろうねえ。中山市の指名外しの動きは、うちの議員さんを使って何とか止めさせる事も出来るから、六合市は協力してくれないかな。もちろん水木さんの顔が立つよう、相応の中身は出してやれるよ」
小路はやっと腹の中を晒した。本当は中山市の物件は全コンと手を組み、半分ずつ分ける戦略で半田を動かしてきたが、こうなれば背に腹は変えられない。
どうせ横山もそう簡単には協力しないだろうし、まだ何も約束していない。一回戦で当たった横山の態度から、そこまで切り出す自信が無かったのだ。

「しかし、その判断は私だけじゃ無理ですからね。なにしろ今聞いたばかりで、私自身が混乱していますから・・・どうも、返事出来かねますが」

「日総さんも、中山市を確実に受注したほうがメリット高いんじゃないかな。長年の実績があるから、利益も計算出来るだろうしね。それに、六合市の物件でも中身は貰える事だしね」

小路は限度ぎりぎりまで譲歩している。六合市での中身はどれだけ出せるか西部とは調整はしていない。しかし、日総を降ろすには他に手段が無いのである。

地元と違い、不調は大手会社の責任として、できるだけ避けなければならない。また西部が優勢でない限り、不調戦術は何の役にも立たない。

「しかし、今すぐ私が返事できる事ではないですし、調整の本筋からも大分外れていますし・・・一度持ち帰るにしても、これを理由に六合市の制限時間を延ばすことも出来ませんよ」と、水木は必死に踏みとどまる。

「それは勿論ですよ。他社には絶対内緒にしてもらわないと、話の性質から私が非常に困ります。出来れば、日総さんの社内でも話して貰いたくないですから。水木さんの腹だけで、処理できませんか。どうです、西多摩では今後とも仲良くやりましょうよ」小路もここは

引けない、勝負所と分かっている。

「小路さんのお気持ちは有り難いのですが、他の方法も考えて見ましょうよ。たとえば中山市の件は、ご協力いただければ中身の配分や、来年度以降のことで何とかできると思います」と、水木も必死で切り返す。そこまでの権限は与えられていないのだ。

「そうですか・・・・。困りましたね。このままじゃ堂々巡りになりますね」

小路は天井を見上げながら溜息をついた。しばらくしてタバコを取り出し、高そうなライターで火をつける。煙が一面に漂い始める。

「あっ、すみません。水木さんはタバコの煙が駄目でしたね、ついうっかりしていました」

小路は、慌ててタバコの火を消し始めた。水木は喉が弱いので他人のタバコの煙も苦手である、すぐに咳が出てしまうので、狭い部屋では相手にも遠慮して貰っている。

「いやいや、此方がいつも我がまま言っているのですから、少し位なら構いません。どうぞお吸いください」

「いえ私は大丈夫です。どうです、疲れましたから少し休みませんか。私はその間にロビーで吸って来ますから」

水木も大分疲れてきた。何か飲み物も飲みたかったので、休戦に応じた。

小路は急いでロビーに下り、近くの電話から西部に連絡を取り、深見に此方の状況を知らせるよう頼んだ。会社で待機している社員が、深見をポケベルで呼び出し内容を伝えるのだ。

本当は直接話して細部の戦術を打ち合わせたいのだが、二人とも別々に戦っている最中ではどうにもならない。ことに相手が剣なら、なおさら小さな危険も犯せない。

小路はタバコを二本ゆっくり吸いながら、今後の成り行きを考えていた。

もうひとつの組の二人は、部屋に備え付けの冷蔵庫から缶ビールとつまみを取り出し、飲みながら無言でテレビを眺めていた。

プロ野球中継の終盤を放映しているのだが、アナウンサーがうるさく騒ぐだけで面白みのない試合だった。いつから下品なバラエテーのような、騒がしい実況放送を始めたのだろう。スポーツの持つ独特の清々しさ、肉体の躍動感や美しい輝きがなくなっている。近い将来には、プロ野球は不人気スポーツに成り下がる気がしてならない。

「剣さんは、何かスポーツを遣っていますか」

深見が大して興味も無さそうな声で話しかけてきた。二人ともかなり疲れた顔をしている。
「いえ、スポーツといえるかどうか、たまにゴルフをする位です。と言っても安い給料ではコースに出ることは出来ませんから、近くの練習場ですがね」
剣は本当のことを言ったつもりだが、深見は嫌味に取ったようで低く笑った。
「六合市付近まで来ると多摩丘陵の中ですから、ゴルフ場になる前の山林や畑地の地主さんが結構居ます。その人達は今でもゴルフ場のメンバーですから、一緒に廻るとプレー代が安く出来ますよ」
深見は面白く無さそうに、ゴルフ焼けの顔を向けて説明した。さっきからこの状態が続いている。
この組はもう調整を半ば諦めていた。調整を可能にするのは、どちらがどれだけ勝っているかを判断できる、合理的な基準があるから成り立っている。
しかし、この組の前に横たわっているのは、金額入り設計書という重たくて厄介な物なのだ。入手経路を考えれば誰でも分かるが、それだけで犯罪要素を構成する代物である。
その取り扱いについて最初から、両社の主張が全く違っているのだから、話し合いの糸

口が掴めないでいる。

剣には、西部の深見が主張することも多少は理解できた。金額要り設計書が入手できている事は、発注先の誰かが西部が受注する事を望んでいることに他ならない。

これさえ有れば発注側が、どの項目をどれだけ見積もり、発注予定額が幾らかがすべて判るのだから、本当はこれほど重要な資料はない。

剣にしても、調整が始まる前に示されていれば、否応なく認めていたろう。しかし、入手が発注後であったことが、成り行きを複雑にしていた。剣は、深見が現場説明後に入手した事には確信を持っていた。

入手が調整後である事は、営業経過で負けている会社が無理に役所に頼み込みこんだ訳だから、緑愛会では基本的に認めていなかった。これを認めたら、調整が始まって不利と判った会社が、みんな手に入れるべく動き始め泥仕合になってしまう。場合によっては犯罪要因を構成し、捜査機関の介入も考えられる。

発注機関に迷惑を掛けない事を前提にして、調整の場が成り立っているのだから、通常は認められない手段であり危険な資料なのだ。

西部の深見にしても、緑愛会のルールでは事後の資料は認められない事を当然知っていた。現場説明前であれば問題なかったが、昨日やっと入手できたので根回しする余裕も無かったのだ。

それにしても林下水道部長が、なぜ財政部局へ金額入り設計書を早く上げなかったのか。通常は現場部局の設計額に対し、財政部局の最終入札予定額を決定するため、もう少し早く設計書を上げるものなのだ。

もともと林部長は、業者や議員が裏で暗躍し役所の上層部まで巻き込み、幾つかの物件で受注を有利にしていることを嫌っていた。営業したければ表で堂々とやれば良いという主義で、本人も汚い事はしないタイプである。

西部にしても林部長は最も苦手で、議員を使って直接便宜を図って貰う事は出来なかった。だからこそ上層部に手を廻したのだ。

だが、深見にしても現実に金額入り設計書を手に持っているのだから、緑愛会ルール云々で引き下がる事は絶対出来ない。西部は元から緑愛会のメンバーではないのだ。

部屋で唯一つ音を出しているテレビでは、プロ野球中継がとっくに終わり夜のニュース

番組に変わっていたが、二人はただ漠然と眺めていた。他の番組に変えることも面倒で、どうでも良いような気分だった。

部屋に漂う無気力な雰囲気を打ち破るように、電話のベルが鳴り響いた。剣が最初に出てみると西部の社員からである。先ほどの連絡で、深見が部屋番号を教えていたらしい。深見はしばらく相手の話す事を聞いていたが、やがて短い言葉を言い返し受話器を置いた。

「剣さん。・・・航調さんとしては今後の多摩地区での営業をどうするつもりですか。地元会社と全面対立しても構わないのですか?」

深見は腹に決めている事があるらしく、剣の出方をストレートに探ってきた。

「深見さん、決してそんな気持ちは有りません。地元さんの立場は尊重しますし、あなた方の領域を犯す気は全く無いのです」

「そうは言っても、最近航調さんの受注はかなり目立っていますよ。今は発注が段々減っていますから、地元としては危機感を持っているんです。そこら辺はご理解戴けませんか?」

「その点は十分判っている積りです。しかし、これは営業努力の結果ですし、決して無理な後ろ暗い事はしていない筈です」と、多少嫌味にも取れる言い方で返す。

「勿論、そうでしょう。剣さんの営業スタイルは立派だと言う人が多いですし、私も評価しています。しかし、やはり今までのバランスが崩れるくらい一人勝ちされると、色々問題も出てきますよ。いや、既に敵対する会社も出ています」

「地元さんとしてはどういう希望でしょうか。所属するグループも違いますし、直接には地元さんの本音を聞いた事が無いものですから」

剣は今までの深見とはどこか違う気がした。かなり率直に意見交換をしたがっているようだ。

「これは私だけの、個人的な意見だと思ってください。地元代表のでも、西部の意見でも有りません。・・・できれば指名メンバーに地元が入っているときは、何らかの面倒を見て貰えませんか」

「中身を必ず分けろということですか?」と、剣が不審がる。

「いや、そんな横暴な事は言いません。地元が出来る分野の仕事があった場合は、下請けでも良いから少し出して欲しいという事です」

「緑愛会の他のメンバーは判りませんが、私の個人的な考えでは了解できます。やはり持ちつ持たれつの関係は、小さな会社が大半の我々の業界では絶対必要だと思っていますから」

「そうですか、剣さんがそう言って下さると心強いですよ。なんと言っても緑愛会では航調さんがメインですからね」

「そんな事は無いでしょう。他の会社も大分力を入れていますよ」

「航調さんも、剣さんが居なくなればどうなるか分かりませんが、今後も多摩地区では一番でしょう。これは別にお世辞では有りませんよ」と、深見が剣の顔を見つめながら本音を言う。

二人は始めて打ち解けた話が出来ると思った。

「さっきの電話はうちの社長からで、どんなことがあっても絶対降りるな、と命令されたんですよ」と、深見は自嘲気味に打ち明けた。

「・・・・」剣は無言で見つめ返す。

「剣さんも気付いている筈ですが、うちは今回大分無理な事をしましたからね。・・・色々難しくなってしまいました。私も辛い立場に追い込まれそうです」

深見は暗い目をして低く笑っている。たぶん大分切羽詰っているのだろう。剣は深見の胸の内が判るような気がした。何しろ、明日は何が起こるか分からない、何の保証も無い世界なのだ。

「しかし、うちとしてもこの物件はそう簡単に降りられませんよ」
「剣さん、それは十分判っています。しかし私も絶対降りられません。そうなると・・・ここは不調にして、お互いドローで別れるより仕方ないでしょう」と、深見が苦りきった顔で最終宣告を吐き出す。
「そうですね。・・・・残念ですが他に方法は無いかも知れませんね」剣も暫く考えて、同意を示す。
「後のことは、他社が聞いたら怒るでしょうが、我々の代理戦争をしている日総とワールドの決着に任せましょう」と、深見が柔らかい口調になっている。
二人は深見の上手い言い方に、腹の底から疲れた声で笑い合った。
「しかし、ワールドと日総、どちらが勝ち上がりますかね」剣が聞いてみる。
剣は、深見が戦況をどう判断して不調にしたのか興味があった。いや、突然不調を言い出してきたことに、まだ少し不審感を抱いていたのだ。
「私は日総さんだと思いますよ。営業期間の長さや提出資料の細かさを考えれば、この物件は本来水木さんの物ですよ。ワールドさんには悪いですが、営業の中身ではとても勝て

ないでしょう」と、深見があっさり宣告する。
「私もそうあって欲しいですが、小路さんの立場もあるでしょうし判りませんね」
「私は、間違いなく水木さんが勝つと思いますね。ああ見えても彼は粘り強いですよ。それに、彼は今度の物件に首を賭けているような、目に見えない迫力がありますよ。こういうタイプは、これから剣さんの強敵になるんじゃないですか」
「はっははは、深見さんもはっきり言いますね。さすがに地元の仕切り役を、長年勤めているだけの事はありますね」
「地元の調整は綺麗なものですよ。懸命に営業した会社が受注で優位に立つのは当たり前でしょう。あまり変な営業すると、地元で村八分になってしまいますからね」
「でも深見さんは日総が受注すると、会社で立場が悪くなるんじゃないですか」
「多分、そうなるでしょうね。これから調整担当を外され、窓際に廻されるでしょう。でも、今まで走り過ぎて来たようですから、閑職でゆっくりするのも悪くは有りませんよ。どうせ西部には、他に調整できる人間が居ませんので、そのうち元に戻りますよ。剣さんこそ、日総さんのような格下の会社に負けると、会社内で色々言われませんか」

「私は大丈夫です。先ほどの話じゃないですが、今まで十分受注していますから。それより西部さんは、この後始末が大変でしょうね」

剣はふと深見の事が心配になった。ついさっきまでは何とか蹴り落とそうとしていたのが、嘘のような気分の変化である。

「ひと悶着あるでしょうね。でも、他の会社には迷惑が掛からないように何とかしますから、心配しないでください」

剣は入札の前か後にもう一波乱が有りそうだと、重い暗い気持ちになってきた。深見がどう頑張っても、社長や議員たちには別の思惑もあるだろう。ここまで政治家が動き回って、それでも受注できなかったら、一悶着で済むわけがない。

「剣さんどうです、これから街に出て飲みませんか。二人でゆっくり飲み明かしましょうよ」と、深見が穏やかな声を掛ける。

「でも良いんですか。社長からまた電話が掛かって来ませんか？」

「掛かって来るでしょう。だから、ここに居たくないんですよ。今回のやり方は、私が積極的に賛成した事でもないのです。社長命令だから従っただけですからね。後で剣さんを

呑みに連れ出し、朝まで降りるよう説得していたと言い訳しますよ」

「私をダシに使うのなら、店の勘定は深見さん持ちですよ」

二人は朗らかに笑い合いながら、深夜になっても喧騒と欲望が渦巻く、けばけばしいネオンが煌く新宿の街に繰り出した。だが二人の頭には、水木たちの戦いの行方が何時までも暗くのしかかっていた。

水木たちの組も、ずっと前から話し合いは暗礁に乗り上げていた。資料の突合せをしたら、小路の負けになることは端から分かっている。だから、先へ進めないのである。小路は、また中山市の話に戻ったり、他の物件の協力を言い出したりするが、水木が頑として受け付けない。小路にはもう使えるカードが無かった。時間はもう夜明け前である。

「水木さん、少し休みませんか。もう疲れましたよ。ゆっくり横になりたい位ですよ」

小路は本当にベッドに倒れこみたかった。不利な情勢を承知の上で、気力と誤魔化しだけで戦い続けているのだ。いつもの何倍もの疲れが溜まってくるようだ。

もちろん水木も、疲労の極限に近かった。だが、ここで仮眠を取ると、また一からの繰

り返しになるのは分かっていた。
「じゃ、少しお茶でも飲んで休憩しましょう」
水木は立ち上がり、部屋の隅のポットを沸かす準備を始めた。
「いや、お茶はもう結構。悪いけど冷蔵庫からミネラルウオーター出してよ」
二人はソファーに寝そべり、ぐったりしている。資料を入れた袋だけが、ベッドの上で所在投げに鎮座している。
「ねえ、水木さん。うち等の組は不調には絶対出来ないし、なんとしても勝ち負けを付けるべきだけど、なにかいい方法が無いかな」
「資料の優劣意外に思いつきませんよ」と、水木は突き放す。
「そう簡単に言わないでよ。今後の事も有るし、水木さんもうちと好んで喧嘩したくないでしょう。どうせこれからも、長い付き合いをするんだから」と、小路が宥めに掛かる。
確かに、業界最大手のワールドに正面から喧嘩は売れない。全面戦争になったら、とても日総の会社規模では勝てる相手ではない。
だが水木は、この物件でどうしても負ける訳には行かないのだ。大手会社に打ち勝つ、

という日総の営業マンたちの思いが、水木の肩に重くのしかかっているのだ。

「水木さん。こうしよう、籤引こうよ。それでお互い恨みっこなしにしよう」突然、小路が考えもしなかった事を口にする。

たしかに戦況互角でどうしても優劣が付かないときは、籤引きで決着を付けることがある。しかし、それは本当に営業内容が拮抗している場合の事だ。今回の場合い、水木が営業内容で勝っている事は明白である。

「うちはその話には乗れませんね。だいたい、営業資料も開けないで籤を引いたなんて、会社に報告も出来ませんよ」

「それは判るから、こうしよう。中山市の指名外しの件はうちが責任もって止めさせる。何か妨害が入るようなら、うちは日総さんに全面協力するよ。どう、これで籤を引いてくれない？」

小路は最後の取引に出た。藁にも縋る気持ちで最後のチャンスを掴みたかったのだ。このままの状態では、良くても不調にするくらいしかない。その場合はこの入札は自由競争となり、責めはワールドに集中するだろう。

水木は、これで中山市のごたごたの裏側が、やっと判ったような気がした。本当の黒幕はワールドだったのだ。それでなければここまで取引材料に出してくる事は無いだろう。この提案は小路らしくもないミスだ。もう一押しで小路は落ちるかもしれない、と僅かに微笑みかけた。

「小路さん、うちが負けても中身を半分頂けますか」と、水木は強気に要求する。

「それはないよ!そこまでは譲れないさ。無茶なことは言わないでよ」小路もむっとした顔で、睨んでくる。

「正直言わせて貰いますが、中山市はどこがどう出ようが負けない自信があります。それにこの六合の物件も、営業内容ではうちが大分勝っていると思っています」

「水木さんも顔に似合わず強引だねえ。ここまで押してくるとは思わなかったよ。・・・・分かった。日総さんが負けても三割出そう。これで手を打とうよ」

水木は承知した。籤引きにするような物件ではないが、中山市の件も見得を切ったほど自信はない。冷静に判断すればこの辺が落とし所だろう。

それに昨日からの経緯で、なんだか籤では絶対負けない自信があった。将来、もしも自

由競争の時代になれば、落札出来るかどうかは運否天賦で決まることになる。ここで将来を先取りして、自分の運に賭けるのも面白いだろうし、本当に神が存在するなら、必ずこちらに味方すると確信している。いくらなんでも、神様や仏様が談合の手助けまではしないだろうが、水木はそんなことなど思い至る余裕も無い。

「じゃ籤を作ろう。駆け引きやインチキは無だよ」と、小路も昨日のことを思い出したように、きつい目で睨んでくる。

二人は、ライテングテーブルにあるホテルのメモ用紙に、〈あたり〉〈はずれ〉の文字を薄く書いた。こうすれば○×と違い、多少文字が透けてもどちらか分からない。

二つの丸めた紙の玉を、最初に小路がハンカチに包みシャッフルする。続いて水木が、両手に包み隠して何回か振りテーブルに置いた。

三回勝負のジャンケンで勝った水木が、先に籤を引くことになった。昨日と同じく、左の方を神に祈るような気持ちで引いた。三年間の長い苦労がこの籤一つに掛かっているかと思うと、情けなくて暗い気分になるが、今はこれしか手がないのだ。

「よし、開けよう！」と、小路も気合の入った顔で籤を見つめている。

水木はゆっくり丸めた紙を開け始めた。〈あたり〉の文字が現れた。勝ったのだ！！ついに何とか成ったのだ！

勝った！負けた！と二人は同時に叫び、各々のベッドに倒れこんだ。

窓の外には暑くなりそうな陽が、もう照り付けている。時計を見ると、もう九時をはるかに過ぎている。

水木は体の芯が疲れ切っているのに、目が冴えかえってきた。

水木は、西部と航調の結果がようやく気になりだした。どちらが勝ち上がって来ても、一段と強敵である事には違いない、とまだ思っている。

その頃、剣と深見も水木の思惑など全く知らないで、ホテルのベッドに横たわっている。二人が帰ってきたのは僅か一時間前だった。

剣と深見は新宿で知っている店全部を廻ったと思えるくらい、飲み屋、食べ物屋のはしごをして、八時過ぎにホテルに帰ってきたのだ。

二人は、この後に待ち受けている後始末の不安も今は一切忘れ、快い満足感に浸り十二時近くまで死んだように眠りこけていた。

《四日目》

新宿西口の喫茶店、談話ルームの奥の会議室に集まった五人は、権田を除き疲れ切った顔つきで黙り込んでいた。しかしどこか奇妙に、安堵した雰囲気も流れていた。五人はほとんど同時に着いたため、昨夜の結果は誰も喋っていない。

「では調整の結果を報告お願いします。まず西部、航調さんの組からどうぞ」

権田の声に航調の剣が話し始めた。

「皆さんには申し訳ないのですが、営業経過や事情が色々有りまして時間まで決着しませんでした。不調です」

始めて聞いた三人は耳を疑った。難しい調整であることに成る予想はあったが、いざとなれば籤でもいいのだ。密室のことは誰にも分からないのだ。

誰も、剣と深見という調整のベテラン二人が、勝ちあがるチャンスを自ら放棄するとは考えていなかった。

「不調ですか！二社とも失格になりますよ」
権田も、この二人はどうしたのか、と呆れて聞きなおした。
「残念ですが、どうしても決着が付かず、どうにも仕方が無いのです」
深見が、ワールドの小路に目を遣りながら静かに答えた。

水木は何だか判らないが、これでチャンピオンに成れた事だけは悟った。これほど苦しんだ調整が、最後の最後であっという間に決着してしまった。三年間に亘る営業の色々な場面と、関わった人々の顔が頭をよぎり、閉じた眼の中を浮かんでは消えていく。

小路にも、航調と西部に何が起きたか見当もつかなかった。深見は金額入り設計書という、切り札を持っていたではないか。それでも勝てなかったのか？どうにも合点がいかない。大体、あれほど強気で攻めていた剣が、不調に同意するとは思っても居なかった。
深見たちの結果が判っていれば、どんな非難を受けても自分の組も、不調にできたのだ。そうすれば、自動的に自由競争を選べたのだ。籤を提案したのは、負けることも覚悟の上で、

後は西部の深見に任せる気持ちだった。西部の勝ちを半分以上信じていたのだ。

これでここ数ヶ月に亘り、大手のプライドを捨てて西部と組み、代議士まで使い、裏工作を行ったのが全て無駄になってしまった。目の前が真っ暗になり、平常な顔とは裏腹に、喉奥の水気が吸い取られ口が一気に渇いてきた。この中で一番の衝撃を受けていたのは、今度の調整で裏の主役を勤めていた、ほかでもない小路自身だった。

「それでは航調さんと西部さんを失格とします。ワールドさんと日総さんはどうですか」

「ワールドさんに譲って頂き、うちに決まりました」と、水木が静かに答える。

水木は嬉しい、勝ったという実感は殆んど無いが、ゆっくりと、だがはっきりと、長かった調整が確実に終わったことを理解した。

「おめでとうございます。これでこの物件のチャンピオンは、日総さんに決定します。これで今回の調整は終わりますが、西部さんと航調さんの不調はどうしますか?」

権田もこのケースの処理は難しいと思い、皆に問いかけた。

「両社さんが納得の上のことなら、別に問題ないでしょう」

小路が、深見をチラッと睨み簡単に答えた。この不調の原因を問い詰められ、全メンバーの前で金額入り設計書の話でも持ち出されたら、航調と西部が困った事になるのだ。

「それで良いですか。異論が無ければ他のメンバーには、通常の話し合いで日総さんに決まったことにしますが？」と、権田が問いかける。

テーブルに離れて座ったままの、残り四人は黙って肯いた。この異常だった調整のあらゆるゴタゴタと不信を、これ以上ほじくり返して傷を広げることは誰も望んでいない。

権田も、これ以上不調を問題化し複雑にする事は、今後の業界調整ためにも避けたかった。皆の頷く顔を見やり、ほっとした顔つきで調整が終わった事を宣言した。

水木は皆におめでとうと言われて、始めて勝利の実感が湧いてきた。特に剣に握手されたときは、思わず力を込めて握り返していた。入札と契約が終わり、少し落ち着いたら、もう一度剣を誘い一晩中飲み明かしたい気分だった。

しかし、今はまだ気を緩められない。市役所に赴き、日総がチャンピオンである事を内密に告げて設計金額を確認し、自分の会社と他社の入札金額を決めなければ成らない。

みなと喫茶店で別れると、水木はまず森部長にこの事を報告し、何よりも安心させる事にした。森部長は土曜日なのに何処にも出かけることも出来ず、自宅でやきもきしながら待機していた。

「おめでとう。いや本当に良かった。これで安心してゆっくり眠れるよ。君も徹夜だったのだろう、今日は早く帰って十分休んでくれ」

森部長の弾んだ顔が目に浮かぶようだった。調整の成り行きが心配で、夜も眠らず連絡を待っていたらしい。水木は部長の弾んだ声で、体にこびり付いていた疲れがスーと消えていく気がした。

次に会社に電話すると、乾たち課員全員が出社して待ち構えていた。チャンピオンの決定を告げると、電話の向こうで歓喜の声が聞こえてきた。

この調整は、決して水木一人の手柄ではないことを改めて悟った。部長や部下全員の勝利なのだ。会社に出向き祝杯を挙げたかったが、それは契約完了まで待ちましょうと、乾に諭され、そうだまだ契約が決まった訳じゃない事に気づいた。あくまで業者間のチャン

ピオンが決まっただけで、まだ契約までは、数段の試練を上らなければならない。
まだ、入札まで日があるのだ。何が起こるか予測が付かないくらい、複雑な容貌を見せている物件なのだ。

《四日目・五日目》

調整の報告を終わり、家にやっと帰りつき布団に潜り込んだのは夕方近かった。友子の心配した顔を見て、今まで溜まっていた鬱憤を全部喋りたかったが、もう口を開く気力がなくなっていた。夜八時ころ起き出し夕食を少し食べ、自分ひとりの祝杯に安物のワインを飲み、また布団に這入り込んで眠り続けた。
翌日曜に日が変わり、やっと目が覚めてカーテンを開けると、だいぶ高くなった太陽の光りが目を刺すように眩しかった。
「ねえ、今朝の新聞を読んでいたら、昔よく二人で行った銀座のシャンソン喫茶が閉店す

るらしいよ。夕方に出掛けてみない？」

二人が親しくなった頃、歌舞伎座で夕方落ち合い、金と時間の節約に幕見席で一幕だけ観て食事に行った。その後で時間があれば、銀座通りをぶらぶら歩き、疲れるとシャンソン喫茶で時を過ごすことが多かったのだ。

「そうか、そういえば最近行ったことが無かったね」と、水木も興味を示す。

「今の時代、大衆の趣味に合わなくなったのかしら」と、友子は寂しそうである。

「あそこは、もともと常連客中心だったけどね」

二人で久しぶりに便座に食事に出かけ、昔のように中央通をぶらついた後、七丁目にあるシャンソン喫茶に向かった。

水木は課長職についてからここ何年も、こういう世間的な楽しみ方を忘れていた。会社での仕事にのめり込んでいた、というより多忙さと仕事の内容が、次第に心の余裕を削り取っていたようだ。

ことに官公庁の発注時期が重なり、調整が連日のように続く時期は、心のどこかで、世

間一般との関わりを避ける習慣が付いてしまっていた。会社でも、仕事先の役所でも、そして業界の調整でも、顔を会わすのは殆んど同じ人たちであり、一種のギルド社会で生きているのだ。紛れも無く、今はそれが現実の生活の場、と悲しい錯覚をしている。

たまに仲間と飲んで憂さを晴らす時でさえ、話題の中心は、会社や業界の枠内での出来事や悪口でしかない。だから、人生の価値観さえ、その世界の勝ち負けで計る癖が、精神にも体に染み込んでしまったようだ。

水木は久しぶりに友子と一緒に街を歩き、世間のざわめきや流れる空気に触れて、暗い世界からやっと日の当たる側に出た思いがした。たとえ、それが一瞬の幻想であり、現実には行き交う人々も心の中に苦悩を抱えているとしても、せめて僅かな時間でも真っ当な世界を共有したかった。

店の前には長い行列が出来ており、水木と友子は後ろに並んだ。手持ち無沙汰で前の人と話してみると、閉店プログラムを一週間行っているが、どうも今日が最終日らしい。

「大人の楽しめる場所がまた一つ無くなりますねえ。最近はゆっくり座れると喜んでいた

のですが・・・・」

「この店には、良く通われたのですか?どうも私は、最近ご無沙汰しているものですから、新聞でやっと事情を知った具合で・・・」

前に並んでいる老夫婦と話しながら、やはり日本は、本格的な不景気の時代に入っているのではないか、と冷たく刺々しくなる世間の空気が肌で感じられた。

銀座で大人の楽しみが、また一つ消えていく。いや、日本を代表する音楽喫茶の殿堂だったのに、どうしたことだろう。

日本の文化レベルは、もうだいぶ前から落ち込む一方のように思える。ゴルフ場で大金を使うくらいなら、せめて十分の一でも文化を楽しむ事に使えば良いのに、と思うが、水木自身も最近は芝居や音楽から、とんと足が遠のいていることに驚く。

友子にそっとこの事を言うと、何だか年寄り臭くなったね、と笑われた。

そうかもしれないが、連日のように他人の腹の探りあいをして、勝った、負けた、と世間に隠れて仕事をしている身には、こんなタイプの店が閉店すると悲しくなる。精神的に癒される空間が無くなると辛いのだ。

水木は今夜、若かった昔の思い出に浸り、友子と心行くまで最後の音楽空間を楽しもうと決めた。明日から、また厳しい戦いの場が待っているのだ。

西部の山本社長宅には、山本、深見、小路そして今日の主役を演じ続けている、議員秘書の臼田が午後から集まっている。

臼田は深見と小路の談合結果を聞き、先ほどから怒りまくっているのだ。

「うちの先生の名前でせっかく設計書を手に入れたのに、今回は駄目でした、そんな事で済む話じゃないでしょうが、ええっ社長！！先生の顔に泥を塗る気ですか？」

「しかし、調整が終わった以上どうしようも無いでしょう。深見も小路さんも懸命に頑張った結果ですよ、こういう事もあるでしょう！」

山本は深見から詳細を聞き、やはり怒っているのだが、皆の前では社員を庇うしかない。

「この事態の責任は誰が取るのですか！もう地元に何か頼まれ事があっても、先生も私も動きませんよ」

「先生には私のほうからもお詫びに出向きますから、臼田さんから何とか取り成してくれ

ませんか」

山本はK代議士と古い付き合いなので、このくらいの事で大騒ぎしたくなかった。これまでにも何回か、似たような事もあったのだ。

「そりゃ、こんな地元のことは一々先生の耳には入れませんよ！先生はね、国政で急がしい体ですよ。問題は、私が虚仮にされたという事ですよ！！」

こんなやり取りがもう一時間以上も続いている。臼田は市役所の市長側近に働きかけ、何とか設計書のコピーを入手した報酬が欲しいのだ。山本もそれは分かっているが、報酬の出所が無くなったのである。

臼田にしてみれば、最初の目論見どおりに西部が受注すれば、何がしかの金額が裏献金として貰える事になっていたのだ。

「じゃ、こうしましょう。社長のところで、談合が有ったという告発文書を作ってください。それを発信基が分からないように、市内のコンビニからファクシミリでうちの事務所宛に送ってください。告発文には談合をした場所と、日時、メンバーの名を必ず入れてくださいね。全部分かっているでしょう？」

「臼田さん、それをどうする積もりですか？」
「うちの系列市会議員を使って、林下水道部長に談合疑惑を掛け合い、入札メンバーの入れ替えをさせます」
「それじゃ、うちも引っ掛かるじゃないですか！」
山本は慌てて抗議した。そんな事になったら、他の物件の指名が貰えなくなる。金額は小さくても、その数のほうが大事なのだ。
「多少の犠牲は仕方ないでしょう。だいたいお宅のほうで撒いた種でしょうが！！」
「しかし、業者間でも問題になりますよ。そんな詳しい事情を書いたら、負け組のうちか、六合さんと特定されますよ」
「地元業者を押さえ込むくらい、どうでもなるでしょう。それともうちの先生より仲間の業者を取るつもりですか！」
「指名から外されたメンバーの意趣返し、くらいなら何とか文面も作れるでしょうが、今度の調整の詳細は絶対書けません！」
ここまで来たら告発文書は作らざるを得ない。メンバー名や詳しい場所は曖昧にするこ

とで、何とか臼田の了承を貰った。

《六日目》

水木は、月曜日は十時過ぎに六合市市役所に着いていた。下水道課を覗いてみると、小泉課長と矢田係長は不在だが担当の篠田は在席している。本来は入札前に、発注部署に立ち入る事は禁止されているが、顔馴染みでもあり水木が来ている事を、ほかの係員が篠田に伝えてくれた。

篠田はそ知らぬふりで、衣類ロッカーのある部屋の隅に向かうので、水木も黙って付いていった。

「水木さん、実は大変な事が起きているんですよ。今回の入札で談合があった、と今朝一番で市会議員が下水道部を訪れ、部長以下が急遽集まっています」

「どんな証拠が出てきたのですか」と、水木は小声で問い返す。

「何でもある代議士の自宅に、夕べ遅く告発文書が送られて来たそうです。それが市会議員のところに廻り、いま部長に確認を迫っています。私も後で事情を聞かれるそうです」篠田も緊張で顔が青ざめ、強張った声に変わっている。

水木は本当に目の前が真っ暗になり、ひざが微かに震えだしている。どう対応すればよいのか、予想もしなかった事態に頭が壊れてしまったようだ。とても正常な判断が出来ないので、押し黙ってしまった。

「水木さん。小泉課長が後で内密に聞きたい事がある、と言っていましたから、どこか分かる場所に居てくれませんか」

水木はポケベルの番号を教え、近くの喫茶店に居る事を告げた。

急いで役所を出、駐車場の端にある電話ボックスに走り、森部長に掛ける。役所内の電話は絶対使えない。

「うーん、そうか。地元は一筋縄じゃいかんなあ。告発文は西部だろうが、今はそんな詮索は出来ないし、役所の指示に従うしか方法が無いだろう。取り敢えず幹事会社だけには、連絡して置いたほうが良いだろう」と、森部長も驚いているが、水木よりはまだ判断力を失っ

ていない。

水木は、急いで権田に連絡を取った。幸い権田は在社していたので、判っている範囲の話をすると、他社には自分からそれとなく話す、と引き受けてくれた。権田にとっても調整の失敗に繋がりかねない、重大な事態になっている。二人は、密に連絡を取り合う事を了解する。

水木は近くの喫茶店で待機していたが、午前中にはついに連絡が来なかった。ランチタイムで混雑する時間となり、六合ホテルまでぶらぶら歩いて行き、ロビーで待つ事にした。川沿いの桜並木の葉が、一段と濃くなっているのも目に入らないで考え込んでいる。

一時を過ぎたころ、待ちかねたポケベルがやっと鳴る。急いでホテルから表示された電話番号に掛けると、直接小泉課長が電話に出た。

「水木さん。今市役所の近くに居るの？それならすぐ、市役所別館の三階会議室に来てもらえるかな。会議室のドアに私の名前を出して置くから部屋は分かるよ」

六合市は都心のベッドタウンとして発展を続けているため、市役所も数年前に別館を新しく建てていた。

別館の会議室は重要な来客用で、普段の打ち合わせに使う事は無い。使っているのは一部屋だけで、小泉課長がどこかすぐに判った。部屋に入ると、小泉課長と矢田係長が待ちかねていた。

「無理を言って済まんね。明日の入札の件で急に問題が起きてね。

ここだけの話として聞いて貰いたいが、今朝になって或る市会議員から談合の告発文書が出てきた。市会議員が部長のところに直接持ち込み、入札中止をすごい剣幕で申し込んだ。そういう事なんだ」と、小泉は淡々と要点だけを話す。

小泉の顔はいつもと変わらないが、矢田は固い顔をして下を向いている。朝から厳しい対応に追われていたのだろうし、責任も問われたのかもしれない。

水木はこれだけでは返事の仕様も無く、次の言葉を待った。

「それでね、部長と今まで善後策を協議していたのだが、水木さん、役所の今の段階の結論を言うよ。当然、談合は不正行為でけしからん事だ。これは判るね。しかし、明確な証拠が無い限り、怪文書だけでは入札を中止することも出来ない。いいかね、これは怪文書として処理する事にしたよ」小泉は一転して、何時もの砕けた口調で語り掛けてきた。

水木は思わず（有難うございます）と、お礼を言い掛けた。しかし、それでは談合を認めてしまうことに気付き、ただ頷くだけにした。

「まあ、市会議員の手前、それだけでは済まんだろうから、各社から談合をしていない旨の誓約書を出させる事で、いま議員さんを説得しているところさ。その後は、助役に部長から報告してもらうよ。多少は問題になるだろうが、部長は押し切る腹で居るよ」

水木は涙が出そうになった。これで救われる、何とか逃げ切れると思った。

「ところで何処に決まったの？談合の結果さ。水木さんが早くから来ているところを見ると、日総さんになったの？」

「あの、談合はしていませんが・・・・・」

水木はどんな説明すればよいか判らず、思わず声を落として答えた。

「はっははは、こんな大型物件を談合しない訳が無いよ。良いんだよ、ここは内緒の話だから。君たちの業界に限らず、どんな業界も何らかの事をしているのは承知しているさ、私も役所勤めが長いんだからね。部長もね、それは分かっているんだ。けど、そんなドロドロした事を表には出すな、と言っているんだ。負けたからと、役所に垂れ込む事が許せ

ない、ということなんだ」

「うちが頭で行く事に決まりました」やっと、水木が口を開く。

水木は、もうこうなったら正直に言うしかない、と悟った。内容を全部喋っても構わない、と自分の腹を決めたのだ。

「それはおめでとう。頑張っていい仕事をしてくれよ。部長に恥をかかせるような仕事は、絶対に駄目だよ」

水木は本当に心から泣いていた。久しぶりに流す嬉し涙だ。小泉が、これほど温かい人とは思っても居なかった。林部長が、片腕と信頼している訳が良く理解できた。

「とにかくそんな事で、役所としては幕を引くから心配するなよ。でもね、さすがに私から設計額を言うわけにはいかないよ。見積もりから少し引いた程度で、必ず一回で落としてくれる。何回も札を入れると、どうしても不自然になるからね。それと、さっき言った誓約書は、明日の入札前までに頼むよ。そうだね、各社とも、営業責任者として部長クラスが持ってきて欲しいな。細かい書式は矢田君に聞いてくれ。それじゃ、まだ部長と打ち合せる事が有るから、先に失礼するよ」

小泉が部屋を出て行き、矢田と二人きりになった。水木は黙って頭を下げた。矢田係長以下の担当者にも、この件では相当迷惑をかけたはずだ。それを思うと、水木は声も出せなかったのだ。

「水木さんが謝ることは無いよ。西部が動いていたのは、分かっているからね。あそこがこの物件を取り損ねた恨みで、司会議員と組んで仕出かした事だ、くらいは上も分かっているんだ。それより、明日は本当に一回で落としてよ。設計金額はだいたい教えるから、後はそちらで決めてよね」と、矢田は小泉が立場上言えなかったことを補足する。

「でも林部長と小泉課長には大分迷惑をかけてしまいました。こんな騒ぎを起こして、自分たちの業界が情けなくて・・・」

「水木さんが気にする事はないよ。うちの部長と課長は凄い人達だから大丈夫だよ。市会議員が怒鳴り込んだ位じゃ、なんとも思っていないさ。それより、また長いお付き合いをするのだから、いい仕事を期待しているよ」と、矢田が始めて笑顔を見せる。

水木はこの恩返しは、どこにも負けない良い仕事をすることしかない、と自分に言い聞かせた。必ず部長、課長たちに報いて見せようと思った。

水木は市役所を出て、最初の日に調整の舞台となった六合ホテルまで、この一週間を振り返りながらゆっくりと歩いた。ここから、森部長と権田次長に吉報を伝えようと決めていた。今回の調整が引き起こした醜悪なドラマと、美しい桜並木に護られるように建つ、このホテルのことは生涯忘れないだろう。

来年、桜が咲く頃に友子を連れてこよう。この一週間で何が起きていたのか、何も隠さず話して聞かせよう。後ろ暗い事をしているかも知れないが、決して悪いことだけではない。見掛けと違い、素晴らしい心を持った人もいるのだ。誇りを持って自分の仕事を隠さず話そう、と心に決めていた。

水木は川沿いに並ぶ桜の古木が、瑞々しくて生きる喜びを一杯に湛えて揺れている葉先を、生まれて初めて美しいと感じる事が出来た。やっとトンネルの出口が見え、久しぶりに周りの風景や人々の表情を眺める余裕ができ、それから長い時間、飽きることなくずっと桜並木を眺め続けていた。

だが、水木のその安堵も決して長くは続かなかった。会社に帰り着くと、最終ラウンド

の鐘が鳴り響くような連絡が届いていた。

電話は市役所の矢田係長からであった。二時過ぎに別れた後、何か問題が起きたらしい。水木は、体中にアドレナリンが沸きあがってくるような、言いようの無い不安に襲われ始めた。

「矢田係長をお願いします」と、水田は自分の名前も名乗らず、下水道課の直通電話に早口で告げる。出たのは、アルバイトの女性らしく何も言わずに繋ぐ。

「もしもし、矢田です。あっ、水木さんなの。ちょっと待って、空いた席に廻るから」と、矢田は小声で応対し、電話を保留にする。

やはり、話し辛い事があるらしい。たぶん下水道課の角にある空席の電話に繋いだのだろう。水木は、黙っていても喉が渇いてくる。

「もしもし水木さん、悪いね。少し面倒な事が起きてね」と、矢田が小声で話す。

矢田の話では、林部長と小泉課長が談合告発文書を怪文書として処理すべく、市会議員の説得には成功したのだが、柳沢助役に突然呼ばれ、各社の聞き取り調査を命じられたらしい。談合を行っていない、旨の誓約書だけでは不十分で、各社の意見を聞け、とのご宣

託らしい。これで、西部の後ろ盾が柳沢助役であるのは、はっきりしたことになる。

西部、ワールドコンビに、K代議士の臼田秘書が、まだ諦めずに動き回っているのだ。彼らの狙いは、もう業界のチャンピオンには立てないのだから、全てをご破算にして自由競争で勝負する気である。

そうなると、適正価格の一、二割の低い金額でも、構うことなく札を入れるだろう。たとえ入札価格の正当性を調査されても、後ろに助役が控えていればどうにでもなる。この物件の損失は、後続の業務受注で補填できるのだ。

ただ、業界チャンピオンに立った日総としては、事が明確になっても簡単に降りる事はできない。いや、業界のルールを守るべく、裏工作には必死に戦う義務がある。

水木は幹事役の権田と連絡を取り合い、各社の入札価格のみを調整担当に事務的に伝えた。この段階では、たとえ西部でも入札価格の指示は拒否できないのだ。全ては明日の、市役所による聞き取り調査次第になった。

《七日目》

長いドラマの最終日、入札の日は梅雨入りしたような厚い雲が一面に拡がっていた。そんな中を、水木と森は連れ立ち市役所に向かっていた。私鉄六合駅から市役所までは、歩いて十五分ほど掛かる。

普段なら車を使うのだが、入札や現場説明など公式の用がある時は、各社とも必ず電車にしている。万が一、高速道路が事故などで止まったり、渋滞したりしても役所は斟酌してくれない。もし遅刻すれば、放棄とみなされ即失格となる場合が多い。

今でも役所と業者の関係は、融通が利かないというより、基本的には官尊民卑の風習が続いているのだ。

「水木君、市役所の指定時間は十一時で間違いないだろうね?」と、森がかなり緊張した面持ちで尋ねる。

「ええ、昨日の矢田係長の電話では、九時から各社を順に呼んでいるそうです。最初が確

か地元の六合、そして西部、全コン、ワールド、航調、東都、関コンの順で、うちが最後の筈です」

「各社、十五分くらいか。そう細かい事は聞けないな」

「ただ地元、特に西部の動きがどうなりますかね。西部が金額入り設計書を持っていた事と、今度の柳沢助役の動きから考えて、双方が繋がっているのは事実ですしね。市のほかの上層部にしても、業者の調整を認めたくないでしょう。まして市会議員から「入札の公正」、という建前を持ち出されていますし、少しでも疑惑が出れば林部長も反論できないでしょう」と、水木は昨夜から思い続けていた不安を口にする。

「しかし、林部長は例の告発文書は、怪文書として処理してくれたんだろう?」と、森は一縷の望みに期待している。

「そうですが、最悪の展開も考えておくべきでしょう。特に自社の談合、不正行為の無関与の誓約書は提出しても、今日の聞き取り調査で、他社の不正行為は匂わせることは出来ますから。その為か、今日の聞き取り調査には、助役派の財政部長も同席するそうです・・・西部は最後まで弾を打ってきますよ」と、話しながら水木自身もやるせない怒りが、胸の

奥に薄雲のように広がり始める。
「今度の物件は金額が大きいだけでなく、後続の業務も色々有るからなあ、地元としても諦めきれない、という訳か。本当に面倒だなあ」と、森は天を仰ぐが、空模様も先行きを現すかのように、黒雲が一段と濃くなり雨粒が少し降ってきた。
「まあ、林部長たちの判断に身を預けるしかないでしょう。いざとなれば、オープン、自由競争も覚悟しましょうよ。しかし、今日中の入札は無理かもしれませんよ」
「おいおい、気弱な事は言わないでくれよ。水木君にしても三年も苦労を重ねて、やっとチャンピオンに立てたんだからさ」と、森が力なく笑う。
「私自身の気持ちとしては、そりゃ何が何でも受注したいですよ。でも・・・あまり突っ張ると、林部長たちの立場が相当悪くなりそうで・・・なんだか、昨日から申し訳なく思えてきましてねえ」
「そうだよなあ、これは業界の責任で処理すべきで、林部長たちにこれ以上迷惑は掛けられんよなあ」
森もしんみりした口調に変わっている。まさに担当部署の人たちが、上層部と業者の板

ばさみになり火の粉を浴びているのだ。

「西部さん、わざわざ山本社長自らおいで頂きまして、ごくろうさまです」と、中井財政部長が低頭する。

横に並んだ林と小泉は白けた顔つきで無言である。昨日、日総の水木とあった別館の会議室に座っているのは、市役所側が中井、林、小泉に契約課長の大谷、西部側が社長の山本と深見である。今日は奥とドア側、二列に立派な長テーブルが並べてある。もちろん、奥に市側が座っている。

市の要求は部長以上の出席であるから、深見でも用は足りるのだが社長が出てきたところに、会社としての意気込みが窺える。

「早速ですが、誓約書はお持ちですか?」と、小泉がわざと事務的な声で問いかける。

「はい、課長。誓約書はこの通り持参しています。どうぞご確認をお願いします」と、深見が立ち上がり、一枚の紙切れをテーブル一番左端の小泉に渡す。

A4サイズの紙にはびっしりと、自社が談合疑惑に潔白である旨の文面が並んでいる。

取り立てて、問題になるような文言も無い。小泉はざっと読み下し、隣の大谷に廻す。大谷も文面を確認し、林、中井と廻るが、誰も内容にはクレームをつけない。

西部としても、文書として後に残るものには最大限の注意を払い、問題を残すような事はしない。

「西部さんはこの文面を読む限り、現場説明後に指名メンバーと会ったことも、電話連絡を取り合った事も無い、という事で宜しいですか？」と、小泉が質問する。今日の進行役は小泉なのだ。

「全く、その通りです。ただ、その期間には他の役所の物件で、現場説明や入札で他の会社さんとは顔を会わせていますが、六合の物件で何か話した、という事はありません。それで間違いないよね、深見君」

「はい、間違いありません」と、深見が短く答える。今日は社長の山本が全て対応する事になっているのだ。

「何しろ、私どもは営業社員も大手会社さんみたいに多くありませんから、すべて深見が対応しています。そういうことで、他社の営業さんに全く会わない、という事は出来ませ

んので、その辺はご容赦願います」と、山本がすらすら言い立てる。

さすがに、地元の談合を長く仕切ってきただけの事はある。山本はもう六十を超え髪も白いものが増えているのだが、背が高くゴルフ焼けの浅黒い顔は精悍でやり手実業家の迫力がある。市役所の部長くらいは何とも思っていない。

小泉は、業者同士が裏で会っていることは確認しているのだが、その事実を突きつけても、他の物件の事だ、と言い逃がれる道を作っているのだ。

「それでは、役所宛に談合に関する怪文書が送られてきたのですが、そういうことは無かった、と言われるのですね」と、小泉が突っ込む。

「いや、私ども地元は大手さんと組織も違いますので、他の会社さんがどんな事をしているか、分からないのです。それに、怪文書というのがどんな代物かも全く知りませんので、答えようがありませんね」

小泉と林は西部の裏の動きを薄々分かっているので、内心は呆れ返ったがここでの追求は控えた。市会議員が持ち込んだ告発文書の作成も、ほぼ西部だと見当を付けているが、怪文書として処理した以上、この問題をまた蒸し返す事もしたくないのだ。

「大手会社さんが、談合らしき会合をしている可能性はありませんか」と、中井財政部長が発言する。

中井は当然山本と連絡を取り合っているので、地元に傷が付かないように、上手に談合疑惑を焙り出す必要がある。

もう一つの地元会社、六合も仲間に入れたかったのだが、山崎が頑として談合を認めないので西部だけの思惑で動いている。もちろん、ワールド、東都にも声は掛けてあるのだが、大手、すなわち緑愛会メンバーとしては、正面から談合を認める事は無理なので、援護射撃程度しか期待していない。

「そうですね。大手会社さんたちには、何かそういう談合の組織的なものがある、との噂は聞いています。でも、何しろ私どもは呼ばれた事がありませんので、あくまで噂の類としか言えませんね」

山本は、ゆっくりパラドックスの扉を開け始めた。あくまで自社を無関係にして、大手だけの談合疑惑を浮かび上がらす、という微妙で危険な戦術を取り始めている。

「しかし、山本社長。談合というのは、指名会社全部が参加しないと成立しないと聞いて

いますが?大手だけで取り決めても、山本さんの会社や六合さんが入っていなければ、絵に描いた餅でしょう」と、小泉が話のアラを突いてくる。

「それはそうです。どうも小泉課長は談合についてはお詳しいようですが、手は色々有りますよ。大手が談合して、その結果を地元に押し付けてくる、という事も今まで無かったとは言いません。それに、大手の押し付けを拒否しても、われわれ地元のような小さな会社は、採算割れの低価格では入札できません。大手さんは、談合で勝った会社が役所の設計金額を確認して、ギリギリの価格で勝負する事が出来ますからね」と、山本が跳ね返す。

さすがに地元業界に隠然たる影響を持つ、西部の社長である。小泉の打ち込みなんか、小手先であしらってしまう。

「それでは今回も、大手から談合結果や入札価格の押し付けがあったのですか?」と、小泉も抵抗する。

「今回は具体的にはありませんでした。有っても受けることは有りませんがね。ただ、深見にそれらしき会合の誘いはあったようです。そうだよね、深見部長」

「具体的にはどういうことが有ったのですか。どこから話が出たのか、分かりますか?」

今度は中井が乗り出してくる。

「まあ、今回の指名では、地元以外の会社が六社もありますから・・・談合にも熱心な会社と、そうでない会社もあるのでしょう。私どもに伝わってくる話も、談合してでも受注したい、という会社の話が多いですがね。どうも、熱心過ぎるほど担当部署に足繁く通っていた会社が、やはり受注意欲も強いでしょうね。ですが、そうは言っても確証が有る訳ではないので、これ以上は遠慮させて貰います」

「営業に熱心だった会社が、どうも談合をしているらしい、という訳ですか?」と、中井が話の先を聞きたがる。できれば、これで談合があったことを既成事実にしたいのだろう。

「いえ、先ほども申しましたが、確証が有るわけではありませんので・・・そこまでは、私も言えませんが・・・」山本はどちらとも取れる言い方で、逃げ道も用意する。

「小泉課長、今度の業務で特に熱心だった会社はどこですか?」と、中井は小泉の方を、厳しい目つきで睨みながら尋ねてくる。

「それはどこでも熱心でしたよ。今回指名した会社は、地元二社を含めて受注意欲が強く、技術力もあるから選ばれたわけですからね。特に技術力については、会社によって多少違

いますので、夫々の会社から提案書や参考資料を提出してもらい、今回の作業仕様書の参考にしています」

「そういう事は本当に必要なのですかねえ。役所があまり業者に依存しすぎるから、談合してでも受注したい、と思う会社が出てくるんじゃないですか」と、中井は嫌味たっぷりに、隣に座っている林に問いかける。

「いや、最近の民間技術の開発は著しいものがありますから、技術力の高い会社から新しい作業方法や知識を得て、安くて内容の高い作業仕様にするのは悪い事ではないですよ。それと談合問題は全く別の事でしょう」と、林が冷静に説明する。

林が部長の立場として業者の営業を認めている限り、部外の中井はこれ以上の口出しできない。

「それに、こっちの方が問題ですが・・・」と林は言葉を継いで行く。

「私も現場の担当には、民間の技術で参考になるものは、営業担当を通じて技術者を呼び大いに勉強するよう、常々言っているところです。ところが、会社によっては何を勘違いするのか、技術力の提案より、役所の設計金額を知りたくて熱心な処もありますから、こ

れが談合に関わって来るのではないですか?」

林は、ずっと山本の顔に鋭い目を向けたままである。もちろん、金額入り設計書を最後まで欲しがった、西部に対するあてつけである。また、金額入り設計書を西部に流したと思われる、柳沢助役筋に対する牽制にもなっている。

双方のテーブルを挟んで、下水道部と西部の小競り合いは、林の言葉で固まってしまった。どちらにも言い分もあれば、弱みも出されてしまったのだ。今日は公式の場だから、妥協点が簡単には見つからない。

「あのう、ここで確証の無い推測ばかりで話を続けても、結論は難しいのではないですか？他の会社も待っているでしょうから、取り敢えずこの問題は他の会社の話を聞いた後で、改めて判断する事にしませんか」

睨み合いに業を煮やした契約課長の大谷が、この場をなんとか収めようとする。このままでは、双方が傷を穿り出し、余計に問題を大きくしてしまいそうだ。

「そうですね、最後に我々の中で話し合いましょう」と、中井もほっとした顔で同意する。林と小泉も無言で肯く。二人ともこのまま山本と対峙すれば、かなり苦しくなる事は分

かっているのだ。

林は、自分は来春に定年退職するので強気になれるが、残る小泉の立場を考えると、これ以上柳沢助役に楯突く事もできないのだ。

この後、各社が呼び込まれ、誓約書の提出と聞き取り調査が行われた。談合の幹事会社だった全コンは、権田のほかに吉見取締役を同行させ、万全を期していた。他の会社もそれぞれ上司を同行したが、東都だけは野洲が一人で対応した。

聞き取り調査で談合を完全に否定したのは、全コン、航調、関コン、それに最初に呼ばれた地元の六合である。談合事実を否認しながらも、一般論として有り得ることを匂わせたのは、思いのほかワールド一社だった。

最後に会議室の呼び込まれたのは、日総の森と水木である。二人が入室すると庁内中に十二時のベルが鳴り響いた。聞き取り調査が一時間延びたことになる。

「どうも、お待たせしました。お忙しいところ、お待たせしまして済みませんでした。そ

れでは、誓約書の提出をお願いします」

小泉が何時ものにこやかな顔つきと違い、事務的な無表情のまま先を急ぐ。小泉にしてみれば昨日の水木との面談で、日総が業界チャンピオンになったのを知っているのだから、あまり時間を掛けて細かい話をしたくないのだ。

日総の誓約書が、小泉から順に大谷、林、中井と廻される。誰も発言することなく、読み下して次々に頷くだけだ。

「それではこれから少し、談合疑惑について質問しますが宜しいですか」と、小泉が進行させていく。

「実は、昨日この物件について談合がある、そういう旨の文書が持ち込まれましてね。どうも、日総さんも関与しているのではないかと、疑われているのですがどうですかね」と、いきなり中井が突っ込んでくる。

中井も山本と連絡を取り合っているのだから、当然のこと業者調整の結果も承知している。

「私どもの会社では、そういう事実は全くございません。昨日、何かそういう疑惑が有るとの連絡を戴きまして、驚いて担当の水木を呼び細かく調査しましたが、うちは全く関係

していないとの事です。何処からそんな噂が出たのか不思議でなりません」と、森が穏やかな表情で説明する。

水木が聞き取り調査されたのは事実だが、それは他社の反応と今日の対応を協議するためであった。他社の出方については、幹事会社の権田とも連絡を取り合い、また航調の剣とも電話で話し、大体の動きはつかめていた。

緑愛会の中で、西部の動きに味方するのはワールドだけになりそうだった。あれほどワールドの小路に味方していた東都の野洲は、今後の自分の立場を考えると、まず反乱を起こす事は無いと分かった。この辺の変わり身の速さは、さすがに長年、この世界で泳いで来ただけの事はある。

「しかし、今回指名を受けた会社の中には、談合に近いような事はこれまでも有った、というような発言も有りましたけどねえ。その辺のことは、ここだけの話として処理し、決して日総さんの不利益になるようなことはしません。どうです、一般論でも良いですから、談合みたいなことは有りえるのか、教えてくれませんか。後でそういう事実があったことが判明しますと、役所としても相当厳しい処置をとる事になってしまいますが・・何とか、

内々で済ませませんか」

中井は、今までの調査内容を際どく誇張し、日総に脅しとも取れる詰め寄り方をする。中井としても、談合を匂わせたのは西部と航調の二社だけだったので、大分焦っているのだ。ことに地元の六合が完全否定したのは、全く思惑の外だった。

「しかし、私どもの会社は、社長自らが先頭に立ち、業界癒着を排除するよう頑張ってきています。何しろ、業界の集まりは、たとえば新年の名刺交換会さえ、出席を禁じているくらいですから・・・まして談合などは、疑われただけで我々は処分を覚悟しているわけで、決してそのような事はございません」

森はいかにも誠実な口調で、これまでの会社が取ってきた談合防止策を、延々と述べ始めた。実際に現社長になってからすぐ、就業規則や営業マニュアルなどまで作ってあるのだから、こういう時には役に立つ。まさに、社長方針が〈怪我の功名〉に化けたのだ。

水木は思わず噴出しそうになったが、下を向いて必死に我慢する。役所側にしても大体の事は承知し、建前上仕方なく聞き取り調査をしているのだから、林も小泉も苦笑いするしかない。中井にいたっては、次第に不機嫌な顔になり、最後は怒ってぷいと横を向いて

しまった。

「ちょっと済みません。お話中ですが、日総さん、御社の方針は良く分かりました。それでは今度の物件でも、疑わしい事は無かった、という申し立てで宜しいですね」と、小泉が堪りかねて森の話を遮る。

「ええ、そう断言できます。また、今後とも不正行為と見られるような事は、一切しないことを確約します」

森の堂々とした宣言で、今回の聞き取り調査は終了した。市役所側は、内々の協議をこのまま続ける事になり、入札の扱いは午後三時に入札会場で各社に伝えられる事になった。

「役所の反応をどう思いますか」と。水木が森に聞いてみる。二人は遅い昼食を取るため、駐車場を横切り六合ホテルに向かっている。ここなら誰にも聞かれない。

「そうだなあ、敵、味方が完全に分かれているから、難しい事になるかも知れないね」

森は幾分顔色が冴えない。先ほどの熱弁が嘘のようである。

「私は、契約課の大谷課長次第だと思いますが・・・林部長と小泉課長に大谷課長が味方すれば、いくら中井部長でも、強引に事を運ぶ事は出来ないでしょう?」

「そうだね、しかし契約課長という立場だから、助役の意向に逆らってまで林部長の側に立てるかなあ」

「そうですねえ、役所の人だって自分の身が可愛いですからね」

二人は川沿いの桜並木まで歩いてきたが、段々と悪い方向に予感が向いてしまう。降りしきる雨に濡れた桜の枝葉だけが、幼い薄緑色から青年のような鮮やかな濃緑に変わり、夏を待ち侘びるように天に向かって背伸びしている。

ホテルのロビーには、幾つかの会社の担当が、手持ち無沙汰な表情で座っている。三時までまだ大分時間はあるのだが、雨の中を遠くまで出掛ける気になれないのだろう。森と水木は目礼だけで、エレベーターで最上階のレストランに向かう。

「今日は一日降りそうだね・・・」

森が憂鬱そうな声で話しかけてくる。ランチタイムも終わりかけていたので、二人は窓際の席にゆっくりと座れた。窓の外は市役所の巨大な建物のほかは、家並みが雨煙にぼんやりと沈んでいる。六合川は桜並木に覆われ、緑一色の川面がずっと西の方までくねくね伸びて行き、やがて白い雨霞の中に溶け込んで消えている。

「そうですね〈雨降って、地固まる〉と、行けば良いのですが、どうなりますか。今頃、先ほどの会議室は大論争でしょうね」

「うん、そうだね・・・・・」

森は恰幅の良い体に似合わず、スパゲティだけの食事に少しだけ口を付けただけである。疲れきった表情が顔に出ている。昨夜もあまり眠れなかったのだろう。

「しかし、部長の大演説は素晴らしかったですね。私もだんだんと本当の事に思えてきましたよ」と、水木は森に珍しくヨイショする。

本当のところ、だんだん沈み込んでいく森を、何とか奮い立たせようと一生懸命なのである。まだ、戦いは終わっていないのだから。

「あの営業の社内規定には、大分泣かされてきたからね。あれだけの分量の談合防止規定やマニュアルを作るには、たしか一年近くも掛かったはずだよ。玩具の六法全書も、少しは役に立たないとね」と、微苦笑を浮かべる。

社内では、建前だけであまり有効性の無いマニュアルを、皆が玩具の六法全書と揶揄しているのだ。

二人は三時までの長い時間を、窓の外の降りしきる雨をぼつねんと眺めて過ごした。下のロビーに降りれば、どこかの営業担当に会うことが分かっていたし、今この時に口を交わす事は憚れたのだ。

ホテルを出て駐車場を歩いているとき、少し前に駐車している車の窓が不意に半分ほど開いた。運転席には権田が座っている。

「水木さん、予定通りチャンピオンで頑張ってよ。どんな事があろうと、緑愛会は日総さんで行くからね。それから、ワールドは剣さんが押さえるから大丈夫だよ」

権田は窓から顔を出す事も無く、それだけ小声で伝えると、また元通りに窓を閉め始めた。

「部長、どう思います。緑愛会の中でもワールドと東都は自由競争を狙っているはずですが、本当にうちで纏まるでしょうか？」

「いや、今度の物件は地元対大手の対立が根っこにあるから、下手にオープンにしてしまうと、今後の調整がことごとく纏まらなくなる可能性が出てくるよ。だから、大手三社はどうしてもオープンだけは避けたいんだろう。そこら辺は、ワールドとしても、いや小路

個人はちゃんと計算しているはずさ。航調の剣としても、ワールドとずっと対立を続けるわけには行かないし、話は付くと思うよ。何しろ、自由競争になってしまうと、一番困るのが大手三社だからね」

森は、この新しい展開に少しは元気が出てきたみたいだ。

「そうですね。これからは、航調とワールドが手を組む可能性も出てきた、と考えた方が良いでしょうね」

水木はこの展開の先々を思いやると、やるせない気分になる。

「我々の営業とはそういうものだよ。今日の敵も明日は味方だし、味方は敵に変わる事で、一緒になったり離れたりしながら、一つの纏りとして流れていくのさ。敵味方が固まってしまうと、溜池みたいに出口が無くなり、ゴミまみれとなってやがて沈殿してしまうのさ」

森は長い間この業界の営業に身を投じてきただけに、こういう時の指摘は的を射ている。水木は、成る程そういうものか、と感心するがどこか納得できない部分もあり、それがここ一年ばかりは胸の奥のシコリとなって、段々と硬く大きくなっている。

水木は定刻十分前に入札会場にはいったが、既に市役所側も業者側も揃っていた。

市役所からは、下水道部から林部長、小泉課長、それに契約課の大谷課長の三名が出席している。中井部長の姿は無い。業者側は入札と同じく各社一名のみで、一週間前の現場説明の時と同じメンバーが勢ぞろいした。各社とも、最後まで何が起こるか分からない、と踏んでいるのだ。

「それでは皆さんが揃ったようですので、今回の入札物件について談合等の疑惑に関する、市役所側の取り扱いについて説明申し上げます」と、小泉が立ち上がり説明を始めた。

続いて林が座ったまま話を引き継ぐ。ここ数日の心労が応えたのか、いつもより顔色が悪い。髪も白さが増してしまったようだ。

「皆さんには朝早くから聞き取り調査にご協力いただき、誠にご迷惑をお掛けいたしました。また、不正行為に関して否関与の旨の誓約書を提出して貰い、有難うございました。市役所としましては、そのような事が、指名会社の中で行われたとは全く疑っていなかったのですが、怪文書らしきものが持ち込まれたので、やむなく万全を期した訳です。今日の聞き取り調査の中でも、合理的な疑いを抱くような事実は見つかりませんでしたので、

不正行為は無かったと判断しました。そういうわけで、これから通常の入札を執り行いますが・・・・・・」

林の話はまだ続いているが、水木はやっと入札に漕ぎ着けたことを理解し、頭が空っぽになっていくような虚脱感に襲われた。林に替わって、入札の時間と注意事項を伝え始めた大谷の言葉が、気持ちの良い微風のように頭の中をスウーと通り抜けていく。

入札は三十分後に開かれ、予定通り日総が三億一千万円で一回目に落とした。ここまでくれば、西武もワールドもついに抵抗できなかったのだ。入札会場を無言で出て行く各社の担当者は、やっと安堵の表情を顔に浮かべていた。誰にとっても、長い、長い一週間だったのだ。

森と二人で下水道課を訪れたときは、雨空のせいで外は既に暗くなり、降り続く雨だけが建物の大きな窓を濡らしていた。

「小泉課長、先ほど無事入札が終わりました。契約関係の書類も戴いてきました。これから成果品の完成まで、粉骨砕身の努力で頑張ります」と、森が大仰な挨拶をする。

「どうもご苦労様でした。日総さんには、最高の成果品を期待していますよ」小泉も、何

時もの柔らかな顔立ちに戻っている。ただ、笑顔は何故かまだ硬いままである。

「林部長さんにもご挨拶したいのですが、宜しいでしょうか」

「いや、部長はいま上層部に呼ばれて、今回の経緯を説明しているからだいぶ遅くなると思う。挨拶は、もう少し落ち着いた時のほうが良いよ」小泉は、親指で天井を示し不快な顔になる。

まだまだ、市役所の内部では余震がありそうな雰囲気だ。

「おいおい、日総さんは心配する事は無いよ。きちんとした手続きで入札が終わった以上、契約に横槍は入れさせないよ。後は役所の問題さ・・・」と、小泉が無理に明るい声を出し、森たちを安心させようとする。

「どうも今回は、だいぶ面倒お掛けいたしました。それでは、契約書類を持ってきた時にでも、改めてご挨拶をさせて頂きます」

森と水木は、矢田係長と篠田担当に簡単な挨拶をして、下水道課の部屋を出た。

「どうやら、市役所の中でまだ色々とありそうだな。まさか契約破棄のような事態には、成らんだろうがね」と、森が幾分沈んだ声で話し掛けてくる。降りてきたエレベーターに

は誰も乗っていなかった。

「何だか、やっとこの大きな物件を受注したというのに、嬉しさ半分、というところですね」

「いや、これはごめん、ごめん。水木君におめでとう！を言うのを忘れていたよ」

「いえ、まだ本当に契約できるか、だいぶ不安も残っていますから。本当の祝杯は、契約が成立してからにしましょうよ」

「そうだね、まだ喜ぶには早いかも知れんね。だけど、もう我々にはどうする事も出来ないだろう？水木君は最大限の努力で、ついに落札まで漕ぎ着けたんだから、簡単なお祝いくらい構わないだろう」

「そうですね、夕食にビールくらいは付けて良いでしょう」と、水木が少しおどけた顔で肯く。やっと、少しだが嬉しさが湧き出してきた。

二人は、馴染みの六合ホテルに向かうため、街灯だけが煌々と輝いているが、車も少なくなった駐車場を横切っていく。雨は、もうだいぶ小降りになっている。

「どうも大変な物件だったね、とにかく落札に乾杯しようよ」と、森がビールを手にする。水木も、生ビールのグラスを持ち上げる。

「でも、先程の小泉課長の不機嫌そうな顔は、なんだか気になりますね」と、水木が話しかける。

「うん、やはり柳沢助役からの圧力は、相当強かったのだろうね」

「次の人事異動で、飛ばされなきゃ良いのですが・・・確か来年で定年を迎えるはずですよ」

今回の件で、林部長はもう主流派ではなくなるだろう。もしかしたら、小泉課長も閑職に廻されるかもしれない。そのくらい、市長を中心とした勢力は強固なものがある。それに地元選出のK代議士、実際は臼田秘書が絡むから、余計に独裁体制になっている。

二人は祝宴とは程遠い、静かな食事を続けていた。レストランから見える六合市の町並みは、駅の付近だけが靄の中にほの明るく光っている。他の暗い家並みは白い靄に沈み、所々の街灯だけがほんのりと浮かび上がっている。国道の広い道路幅だけは、引っ切りなしに走る車のライトで、走り火のように黄色く燃え上がっている。

「ところで部長、お願いがあるのですが・・・・」と水木は鞄から一通の封筒を取り出し、森の前に静かに置いた。

森は怪訝な顔で眺め、封筒の表に〈辞表〉と書いてあるのに気付き、一瞬顔を引き攣らせた。
「水木君、これは退職願なのか」森の声が震えている。
「今回の物件では、あまりに色々な人達に迷惑を掛けてしまいました。特に私を信頼してくれていた役所の人たちが、みんな傷を受けてしまいました。林部長、小泉課長、矢田係長、それに若い篠田さんまで担当だっただけで、これから何かしら処罰を受けるでしょう。この業界の営業とは、そう言うものかも知れませんが、でも今回は誰かが責任を取るべきでしょう」
「しかし、こんな事になったのは君の所為ではないだろう。何で君が、其れほどまでに責任感を持つのかなあ？」
「いや、うちがチャンピオンになり落札したのですから、このゴタゴタの責任は私にもあります。実は昨夜、家内に全てを打ち明けて話し合い、これが最も取るべき道だと覚悟したのです」
「しかし、そんなに早急に決める事ではないだろう。もう少し時間を掛けて考えても、良いじゃないか」
「いや、部長。これは契約が正式に締結された時に、受け取ってください。私の予感では、

西部が契約破棄を狙い、公正取引委員会や議会などに密告するような気がします。時間が掛かっても、まだまだ横槍は続くでしょう。それを阻止する目的もあります。・・・本当はそれほど、会社や業界のことを思っている訳ではないのですが、これがちょうど潮時のような気がしています」

「しかし、これは役員の取り扱いになるぞ。とても私一人では処理できないよ」と、森は辞表を目の前に置いたまま、危険なものを眺めるような目つきである。

「はっははは、役員や社長なら問題ないでしょう。現実にこの物件では、受注を狙い談合を重ねたのですから、社内規定からも退職理由は幾らでも有ります」

「水木君らしくも無いぞ。そんな嫌味を言うのはよそうよ。とにかく、役員には私から内々に話してみるから」

やっと森は封筒を取り上げ、胸のポケットにしまった。久しぶりに大型物件を受注した喜びも、いっぺんに吹き飛んでしまった。だが、森には水木の思いが痛いほど分かっている。森が、技術畑の水木を営業に呼んだときから、最後はこうなるような気がずっとしていたのだ。

「部長、元気出してくださいよ。私は勝負に負けて、引き下がる訳ではないのですよ。こ

れだけの物件を、大手と競い合い、打ち勝って辞めるのですから、いい花道じゃないですか」

森には、水木がどう説得しても撤回しない事が、もう充分に分かっていた。大型物件の受注と引き換えに、最も信頼していた人間を失ってしまう。仕事を得ようとすれば、どうしても裏の談合という仕組みを利用するしかない。一個人、一会社ではどうにも変えようがない、今の受注システムが恨めしい。

社会システムが間違っているのか、日本人の基本構造が欧米的システムに合わないのだろうか、森にはこの国の行く末が不安でならなかった。

明日はたぶん天気も持ち直すのだろう。空に広がっていた厚い雲は、少しずつ切れ目が出てきたようだ。だが、本格的な梅雨入りはこれからなのだ。人間には、じめついて鬱陶しいが、ほかの生き物にとっては恵みの季節でもある。溢れるばかりの陽の光に、生命が輝く夏も、もう間もなくやって来る。

了

談合受注

2003 年 12 月 28 日　紙版発行
2021 年 5 月 20 日　デジタル発行

著　者 —— 溝上雄文
発行者 —— 桐生敏明

紙版発行 —— 株式会社 かんぽうサービス
デジタル発行 —— 編集工房 ＤＥＰ（株式会社 シルクふぁみりぃ）

©2003 Printed in Japan
ISBN4-900277-38-X

乱丁本・落丁本はお取替えいたします。